MULHER RICA

Kiyosaki, Kim

DADOS DE ODINRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe ***eLivros*** e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudíavel a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo.

Sobre nós:

O ***eLivros*** e seus parceiros disponibilizam conteúdo de dominio publico e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: ***eLivros***.

Como posso contribuir?

Você pode ajudar contribuindo de várias maneiras, enviando livros para gente postar ***Envie um livro*** ;)

Ou ainda podendo ajudar financeiramente a pagar custo de servidores e obras que compramos para postar, ***faça uma doação aqui*** :)

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e

poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."

eLivros.love

Converted by convertEPub

ELSEVIER

Kim
KIYOSAKI

Prefácios de Robert Kiyosaki
e Sharon Lechter
Autores de **Pai Rico, Pai Pobre**

MULHER RICA

O livro de investimento para mulheres

Odeio que me digam
o que fazer!

EDITORA CAMPUS

Cadastre-se em **www.elsevier.com.br** para conhecer nosso catálogo completo, ter acesso a serviços exclusivos no site e receber informações sobre nossos lançamentos e promoções.

Kim
KIYOSAKI

MULHER RICA

O livro de investimento para mulheres

Tradução
Eduardo Lasserre

Revisão Técnica e Adaptação
Eliana Bussinger

Autora do livro *As leis do dinheiro para mulheres* e colunista
dos sites www.mulherinvest.com.br, www.vyaestelar.com.br

e www.infomoney.com.br.

MULHER RICA

Do original: Rich Woman

Tradução autorizada do idioma inglês da edição publicada por Rich Press – Rich Publishing, LLC

Copyright © 2006 by Kim Kiyosaki

© 2007, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/1998.

Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Copidesque: Shirley Lima da Silva Braz

Editoração Eletrônica: Estúdio Castellani

Revisão Gráfica: Mariflor Brenlla Rial Rocha e Edna Rocha
Projeto Gráfico

Elsevier Editora Ltda.

Conhecimento sem Fronteiras

Rua Sete de Setembro, 111 – 16º andar

20050-006 – Centro – Rio de Janeiro – RJ – Brasil Rua Quintana, 753 – 8º andar

04569-011 – Brooklin – São Paulo – SP – Brasil Serviço de Atendimento ao Cliente

0800-0265340

sac@elsevier.com.br

ISBN 978-85-352-5314-6

Edição original: ISBN 1-933914-00-9

Nota: Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação ao nosso Serviço de Atendimento ao Cliente, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.

Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte.

Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

K68p

Kiyosaki, Robert T., 1947-

Mulher rica [recurso eletrônico] : o livro de investimento para mullheres / Robert Kiyosaki ; tradução Eduardo

Lasserre ; revisão técnica e adaptação Eliana Bussinger. – Rio de Janeiro : Elsevier, 2011.

recurso digital

Tradução de: Rich woman : a book on investing for women because

Formato: PDF

Requisitos do sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

ISBN 978-85-352-5314-6 (recurso eletrônico)

1. Mulheres – Finanças pessoais. 2. Finanças pessoais.

3. Investimentos. 4. Mercado financeiro. 5. Livros eletrônicos.

I. Título.

11-6634.

CDD: 332.0240082

CDU: 330.567.2-055.2

Este livro é dedicado à minha mãe e ao meu pai, Winnie e Bill Meyer.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

Página deixada intencionalmente em branco

Prefácio

Por **Robert Kiyosaki**

HÁ UM DITADO QUE diz “Há sempre uma grande mulher por trás de cada homem de sucesso”. Em meu caso, esse ditado é indiscutivelmente verdadeiro. Eu não teria atingido sucesso se não fosse minha mulher, Kim. Às vezes, fico pensando o que seria de mim se não fosse ela.

Quando conheci Kim, o que me atraiu foi evidentemente sua beleza exterior. Mas descobri, já no primeiro encontro, que ela não era apenas uma “carinha bonita”. Ela tinha cabeça. Quando nos conhecemos melhor, descobri que ela era muito mais bonita por dentro do que por fora e foi então que me apaixonei. Se é que existe essa coisa de “almas gêmeas”, percebi que eu havia encontrado a minha.

No entanto, foi durante os momentos mais difíceis de minha vida que descobri que ela tinha coragem. Kim mostrou uma força interior que nos permitiu atravessar esses momentos e duvido que eu tivesse conseguido superá-los se não fosse por ela. Houve muitos momentos – em que não tínhamos dinheiro, teto ou transporte – em que ela me abraçou enquanto eu chorava feito um menininho. Era *ela* que tinha coragem, que tinha *tutano*, e foi ela que nunca deixou de acreditar em mim, embora eu mesmo houvesse deixado de acreditar.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

Como acontece com a maioria dos casais, tivemos nossas brigas, nossas discórdias. Não vivíamos absolutamente como os proverbiais “dois pombinhos”. Não obstante, uma das lembranças mais marcantes dos

tempos difíceis – os altos e baixos, os erros – é que, do meu amor por Kim, nasceu o respeito. Ela é uma mulher por inteiro. Ela não precisa que eu “tome conta” dela. Ela é moderna, atualizada, divertida, gentil, amável, encantadora e... independente.

Quando jogamos golfe, ela joga como um homem. Ela não pede a ninguém que lhe conceda uma vantagem só porque é mulher. E, infelizmente, ela quase sempre me supera e ganha as partidas. E, graças a Deus, não faz pouco caso de mim cada vez que eu perco.

Quando nos conhecemos, tudo o que eu tinha era um monte de dívidas, uma tonelada de erros, grandes lições de vida e um punhado de sonhos. Mas ela se dispôs a viver comigo, apesar de eu não ter onde cair morto, para transformar aqueles sonhos em realidade. Hoje em dia, já deixamos aqueles primeiros sonhos bem para trás e, atualmente, estamos vivenciando sonhos muito além do que poderíamos ter imaginado.

Sei que ela não se casou comigo por dinheiro, porque dinheiro era coisa que eu não tinha quando nos conhecemos. Agora, quanto a investimentos, tudo o que ensinei a ela foi o que meu Pai Rico havia me ensinado. E ela começou a investir como se nunca houvesse feito outra coisa na vida. E, hoje, ela é um investidor muito melhor que eu, capaz de “tocar”

empreendimentos que eu jamais me atrevi a lançar. Kim é uma *self-made-woman*. Uma Mulher Rica.

É por isso que me sinto tão orgulhoso de estar escrevendo este prefá-

cio para o primeiro de muitos livros que ela vai escrever. Ela é meu modelo do que deve ser uma mulher moderna

– divertida, amável, gentil, bonita, independente, esperta e rica. Em se tratando de dinheiro e investimentos, ela fala de cátedra. Observei Kim evoluir, de uma jovem que não sabia coisa alguma a respeito de dinheiro e investimentos, para uma mulher rica que é autoridade no assunto. E ela faz o que diz. É com imenso prazer que escrevo este prefácio para a minha melhor amiga, minha sócia nos negócios e minha esposa: Kim.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

Prefácio

Por **Sharon Lechter**

K IM É MINHA AMIGA e sócia nos negócios há mais de dez anos. Sinto-me honrada por ela ter me pedido que escrevesse este prefácio e agradeço a oportunidade de partilhar minha experiência com Kim e sua paixão.

Muita gente pensa imediatamente que Kim tem facilidade para investir porque é casada com Robert. As pessoas dizem sempre: “É fácil para você!” Mas, na verdade, ser casada com alguém tão visível e carismático dificulta que a pessoa seja independente e bem-sucedida por conta própria. Faz mais de vinte anos que Kim está casada com Robert e viaja com ele pelo mundo afora, esclarecendo milhões de pessoas acerca de dinheiro e investimentos. Durante todo esse tempo, ela também se con-centrou em implementar o próprio plano de investimentos e no processo de construir um império patrimonial próprio da ordem de milhões de dólares.

Posso afirmar, com toda honestidade, que Kim é uma mulher vee-mentemente independente e que sua paixão

por ajudar outras mulheres a conquistar independência financeira é o elemento central de sua alma.

Teria sido muito fácil para ela desfrutar da “vida boa” com o sucesso de nossa empresa e de seus outros investimentos. Mas, ao contrário disso, C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

numa época em que ela conquistou a própria independência financeira, Kim vem-se dedicando a incentivar outras mulheres a assumir o controle de suas próprias vidas financeiras.

Quando fundamos a The Rich Dad Company, Robert, Kim e eu sa-bíamos que a melhor maneira de popularizar a marca Pai Rico seria concentrarmo-nos em Robert como porta-voz da marca. Ele foi, ainda é e continuará sendo a “celebridade” e o autor de sucesso por trás da marca Pai Rico. Kim e eu escolhemos voluntariamente apoiá-lo “nos bastidores”, a fim de construir a empresa de sucesso que hoje somos. Depois que já havíamos publicado mais de 23 livros em mais de 45 línguas e estávamos vendendo produtos Pai Rico em 96 países, e que o livro *Pai Rico, Pai Pobre* já se encontrava há cinco anos na lista dos mais vendidos do *The New York Times*, sentimos que chegara o momento de estabelecer novas metas para a nossa empresa e nós mesmos.

No ano passado, Robert nos disse muitas vezes: “Obrigado. Vocês me ajudaram a realizar meus sonhos e agora é a vez de vocês. Chegou a hora de nos concentrarmos naquilo que as apaixona.” A série “Mulher Rica” está sendo lançada com este livro sobre mulheres e investimentos, e Kim e eu pretendemos expandir esse assunto, por meio de outros livros da série. Ainda neste

ano lançaremos a noção de “Família Rica”, por intermédio de um livro que estou escrevendo.

A paixão de Kim é incentivar todas as mulheres a se tornarem financeiramente independentes. Minha paixão é ajudar os pais a educarem seus filhos, de forma que todos sejam não só capazes de sobreviver, como também de prosperar, no mundo financeiro que irão enfrentar.

À medida que for lendo este livro, você provavelmente se reconhecerá em alguma das personagens criadas por Kim. Ela comenta as inúmeras desculpas que nós, mulheres, apresentamos a nós mesmas e aos outros, sobre POR QUE preferimos não investir.

“Meu marido cuidará de mim.”

“Vivo sobrecarregada no meu emprego.”

“Prefiro as vantagens de um emprego fixo.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho tempo.”

“Não tenho dinheiro para fazer isso.”

“Não sou suficientemente esperta.”

“Meus filhos precisam de mim.”

“Não quero me preocupar com isso.”

Kim aborda cada uma dessas desculpas e a maneira como você poderá superá-las.

Ninguém casa pensando em se divorciar. Muitas mulheres acabam mantendo relacionamentos infelizes e doentios por causa do dinheiro.

Em um emprego, quanto maior o sucesso de uma pessoa, mais ocupada ela se torna e menos tempo tem para outras atividades. Nos investimentos, quanto maior for seu sucesso, mais tempo livre você terá. Seus investimentos estarão “dando duro” por você, gerando o dinheiro do qual você precisa – em vez de ficar “dando duro” para ganhar dinheiro.

Perdi meu pai e um amigo muito querido nestas últimas semanas.

Tanto minha mãe quanto a mulher de meu amigo estão agora sozinhas e com medo do futuro. As duas são muito inteligentes e já traba-lhavam antes do casamento. Agora, elas têm de reaprender a administrar o próprio dinheiro. Isso enfatiza por que as mulheres precisam saber investir.

A vida propõe desafios inesperados e imprevisíveis para todos nós.

Este livro vai mostrar como você pode contar consigo mesma para enfrentar qualquer desafio. Independentemente de suas origens, seu nível de instrução, quanto dinheiro você tenha ou das desculpas que você costuma apresentar, este livro vai revelar o tipo de coragem necessário para você mudar a própria vida.

E o que poderia ser melhor que aprender por meio da experiência?

Kim comenta os temores que enfrentou quando começou a investir, a maneira como superou esses receios e,

finalmente, construiu seu próprio império financeiro, independente da The Rich Dad Company. Você talvez seja uma mãe recentemente divorciada ou uma mulher solteira que começa a envelhecer sozinha, uma viúva recente ou uma mulher casada C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

que se preocupa com a disponibilidade de dinheiro para uma aposentadoria decente. E você não é a única.

O primeiro passo é, com freqüência, o mais difícil. Mas, ao assumir o controle de seu futuro financeiro, você encontrará a autoconfiança que irá ajudá-la em todas as áreas de sua vida. E será por intermédio dessa autoconfiança incrementada que você encontrará a liberdade para ser, fazer e ter tudo aquilo que quer.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

Sumário

Introdução 1

1

Almoço com as “meninas” 13

2

As “meninas” 18

3

Minha história 26

4

Vinte anos atrás... no Havaí 40

5

Existe algo mais importante que dinheiro 46

6

“Não tenho tempo” 58

7

O que significa ser financeiramente independente? 70

8

“Não sou suficientemente esperta” 81

9

Como ficar esperta rapidamente 94

10

“Estou morta de medo”

101

11

Qual é o tamanho de sua riqueza 113

12

“Não tenho dinheiro para isso” 125

13

Outros fatos sobre o dinheiro 138

14

“Meu marido não está interessado” 145

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

15

Por que as mulheres podem ser excelentes

investidoras 160

16

“Estou pronta para começar!” 174

17

Noventa por cento do sucesso consiste em

“meter a cara”! 180

18

Vamos começar! 188

19

Três tipos de homens/três tipos de investimentos 200

20

Os quatro segredos iniciais do investidor de sucesso 213

21

Mais cinco segredos do investidor de sucesso 224

22

“Quero ver o plano!” 237

23

Com o pé na tábua! 245

24

Jantar com as “meninas” – uma comemoração 254

Uma palavra final 261

GLOSSÁRIO

262

A AUTORA

275

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 9 — S E G U N D A P R O V A

Introdução

Por que um livro apenas para as mulheres?

No mundo dos investimentos, a *maneira* como se investe – comprando um imóvel para alugar, escolhendo ações ou obtendo um retorno adequado sobre o investimento – é a mesma para homens e mulheres. Independentemente de serem ações, títulos da dívida pública ou privada ou ainda propriedades imobiliárias, os investimentos não querem saber se quem está comprando, vendendo, retendo, reformando ou alugando é homem ou mulher.

Então, por que seria necessário um livro sobre investimentos apenas para as mulheres? A resposta é que, *em se tratando de dinheiro*, os homens e as mulheres são diferentes – histórica, psicológica, mental e emocionalmente.

Essas diferenças são a razão essencial para tantas mulheres de hoje estarem “no escuro”, quando se trata de dinheiro e investimentos. São essas diferenças que diferenciam os sexos e esta é a razão de este livro ser destinado às mulheres.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

2

Mulher Rica

Detesto que me digam o que devo fazer!

O subtítulo deste livro veio diretamente de meu coração. Meu marido Robert e eu estávamos almoçando com alguns amigos, um dia desses, e o assunto deste livro veio à baila. O título seria sem dúvida *Mulher rica*, mas ainda não havíamos resolvido qual seria o subtítulo. Fizemos circu-lar algumas idéias ao redor da mesa.

De repente, Robert virou-se para mim e perguntou: “Diga-me, querida, por que você está tão motivada a ser financeiramente independente? A independência não é nenhuma novidade para você; você sempre foi independente. É algo que vem de seu âmago. Qual é seu motivo? O que você percebe no centro dessa questão, que se transformou em caso de vida ou morte, algo que você tem de conseguir sozinha? Diga-nos: O que a impulsiona?”

Minha amiga Suzi estava sentada a meu lado. Ela e eu pensamos de maneira extraordinariamente semelhante. Tanto que olhamos uma para a outra e declaramos, quase simultaneamente: “Eu simplesmente detesto que me digam o que devo fazer!” Eu e ela subimos imediatamente em nossos palanques e começamos a discursar sobre tudo o que não suporta-mos, citando exemplos de ocasiões em que as pessoas disseram o que tí-

nhamos de fazer, como havíamos reagido nessas situações e por que nunca permitiríamos que alguém comandasse nossas vidas.

Sei que há muitas mulheres que entenderão exatamente do que estou falando. Pode até ser que você seja uma dessas mulheres.

Aí paramos de falar. Olhamos ao redor da mesa e todo mundo estava quieto; mas todos estavam sorrindo. “Parece que você arranjou seu subtítulo”, disse Robert.

Desde a minha juventude

Aquilo não era nenhuma novidade para mim. Eu sempre soube que tinha dificuldade para acatar ordens, desde que estava no jardim-de-infância!

Ninguém de minha classe passava mais tempo de castigo que eu. Hoje, isso é chamado “afastamento”. Eu não queria tirar uma soneca; queria mais era brincar com meus amigos – e lá ia eu para o castigo. Queria pinC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

Introdução

tar com os dedos e não ouvir uma história – castigo! E que ninguém me obrigasse a comer aquele horrível lanche de cantina escolar – “Está bem.

Você está de castigo.”

A professora dizia que eu era “voluntariosa”. Eu simplesmente não gostava de ser mandada.

Fui despedida *duas vezes* de meu primeiro emprego em tempo integral

– duas vezes do mesmo emprego! Não que eu fosse preguiçosa ou incompetente – ao contrário. Eu ansiava por aprender. Por isso fui recontratada uma segunda vez. Mas meu instinto natural não podia ser suprimido. Eu era *um pouco* independente demais e, aos 21 anos, é claro que eu já reunia todas as respostas. E isso, somado à minha relutância em acatar ordens, não era uma boa receita para meu futuro sucesso naquela empresa.

Esse problema era tão arraigado que, quando alguém recomendava enfaticamente que eu fizesse alguma coisa, eu não fazia, apesar de perceber que seria realmente a melhor coisa a ser feita. Eu não fazia simplesmente porque não queria que me dissessem o que fazer.

Sim, isso causou alguns problemas em minha vida... e também me fez ser altamente independente, em particular financeiramente independente.

Talvez você conheça o ditado “Faz as regras quem tem o dinheiro”.

Na minha cabeça, a pessoa que é dona do dinheiro pode dizer às outras o que elas devem fazer. Dessa forma, decidi, desde o início, ser a pessoa que ditava as regras, e não a pessoa a quem diziam o que fazer.

As coisas idiotas que nós, mulheres, fazemos Certa tarde, Robert chegou em casa e me encontrou gritando para a televisão: “Acorde! Não seja idiota! Pare de agir como uma garotinha boba!

Cresça!”

Robert começou a rir de mim. “O que está acontecendo?”, perguntou.

E eu respondi, na maior frustração: “Fico maluca ao ver as mulheres fazendo coisas tão idiotas, quando se trata de dinheiro! Essa mulher estava perguntando a um estranho absoluto, esse famoso financista da televisão que só quer se promover, o que ela deve fazer com alguns milhares de C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

4

Mulher Rica

dólares que conseguiu poupar. Ele vai dar a ela um conselho equivocado e ela simplesmente dirá: ‘Oh, muito obrigada. É exatamente o que vou fazer.’ Como isso é idiota! Ela é um bom exemplo do motivo pelo qual as mulheres são freqüentemente estereotipadas, em se tratando de dinheiro e investimentos.”

“Certamente, ela tocou num ponto nevrálgico para você”, brincou Robert. “Talvez as mulheres nem saibam ao certo o que estão fazendo.

Aí está sua chance de mostrar isso a elas.”

Uma relação de bobagens

Aquilo, sem dúvida, tocara num ponto nevrálgico. Porque nós, mulheres, fazemos realmente algumas coisas ridiculamente idiotas – sempre relacionadas ao dinheiro. Acho que já é hora de simplesmente ficarmos mais competentes em rela-

O que quero é enfatizar o

ção ao assunto.

quanto é essencial estar pre-

parada para qualquer

coisa

Mas estaria eu afirmando que as mulhe-

que possa acontecer. E incen-

res são idiotas? De maneira alguma. Nada

tivá-la a admitir, para si mes-

poderia estar mais distante da verdade. O que **ma, a verdade acerca daquilo**

estou dizendo é que, algumas vezes, agimos

ou da pessoa com que você

de modo incrivelmente tolo. E que a maioria

conta para garantir seu futuro

financeiro.

dessas ações está diretamente relacionada ao dinheiro.

Segue-se uma relação incluindo algumas coisas idiotas que muitas de nós fazemos em matéria de dinheiro.

• Casamo-nos por dinheiro.

• Suportamos casamentos ou relacionamentos ruins porque teme-mos não alcançar êxito financeiro sozinhas.

• Deixamos que um homem tome todas as decisões financeiras por nós.

• Aceitamos o mito de que os homens são melhores para lidar com o dinheiro.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

Introdução

5

• Aceitamos o mito de que, em matéria de investimentos, os homens são melhores.

• Não questionamos as decisões financeiras de um homem, porque não queremos “fazer onda” e “balançar” o ego desse homem.

• Recorremos aos conselhos financeiros de supostos “especialistas”

porque achamos que não somos suficientemente espertas.

• Ficamos quietas, para não perturbar o andamento normal das coisas.

• Vamos ficando em um relacionamento ou emprego porque (pelo menos financeiramente) sentimo-nos “confortáveis”.

• Somos abandonadas em troca de mulheres mais jovens... porque

“fomos ficando”.

• Esperamos que nossos maridos mudem.

• Contentamo-nos com o “bom” na vida, quando o que realmente queremos é o “ótimo”.

• Um homem fica perdido, mas não pede orientações... e nós o seguimos.

• Fazemos de graça ou quase de graça.

• Aturamos todas as desigualdades na carreira, em troca de um con-tracheque.

• Sentimo-nos culpadas por fazer horas extras, em vez de estarmos com nossos filhos.

• Somos passadas para trás na promoção que sabíamos que merecíamos... e, ainda assim, não vamos embora.

• Aceitamos salários menores que os homens e, freqüentemente, acabamos fazendo o trabalho que compete a eles.

• Perdemos os jogos de futebol e as festinhas de nossos filhos porque temos de trabalhar.

• Olhamos freqüentemente para o futuro e pensamos: “Um dia desses...”

A maioria de nós já fez uma ou mais dessas coisas idiotas. A moral da história é que muitas de nós vendemos a alma em troca de dinheiro. O verdadeiro crime é o ônus que isso impõe à nossa auto-estima, à nossa confiança e ao nosso amor-próprio.

Sim, este livro se refere a mulheres e investimentos, mas, na verdade, é sobre muito mais que isso. É sobre as mulheres assumirem o controle de suas vidas. É sobre dignidade. É sobre respeitar a si mesma.

Um homem, uma família, uma empresa ou o governo O subtítulo original deste livro era “Para mulheres que insistem em ser financeiramente independentes... e não querem depender de um homem, da família, de uma empresa ou do governo ou terem de se importar com eles”. Esta é realmente a essência do tema deste livro. Historica-mente falando, as mulheres foram ensinadas a ser financeiramente dependentes de alguém que velasse por seu bem-estar financeiro. Hoje em dia, essa pode ser uma situação perigosa. Os tempos mudaram, sem som-bra de dúvida.

Um homem

Em termos históricos, é impossível falar de homens, mulheres e dinheiro sem falar de sexo. Sexo, dinheiro e mulheres são coisas intimamente interligadas e, freqüentemente, nem percebemos a influência de uma coisa sobre a outra, porque somos criadas – há muitas gerações – para aceitar isso como o padrão social correto.

Na época em que tínhamos 16 anos ou até menos, nós, as mulheres –

ou melhor, as garotas –, notamos o enorme poder que tínhamos sobre os homens: o poder do sexo. Numa idade em que a maioria dos rapazes ainda parece desengonçada e apatetada, nós, garotas, começamos a notar que os rapazes, bem como os homens, começavam a nos olhar de maneira diferente... começavam a nos enxergar sexualmente. Com freqüência em nossa juventude, começamos a perceber que os homens adultos sor-riam para nós; alguns assobiavam, outros faziam insinuações evidentes e outros ainda ficavam simplesmente nos olhando boquiabertos.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

Introdução

7

Tenho certeza de que todas nós temos lembrança “daquela garota” de nossa classe, aquela que era mais “desenvolvida” que o resto de nós. Em minha turma, essa garota era a Melody. Aos 14 anos, ela já sabia que era diferente, que tinha uma *vantagem* sobre o resto de nós; e ela ostentava sua recém-descoberta sexualidade. Quando estávamos na 8a série, Melody já estava saindo

com calouros e até veteranos do curso secundário. E, quando chegamos ao secundário, ela já estava “atacando” os universitários. Ela sabia como conseguir toda a atenção que queria dos homens.

Hoje, percebo que Melody era a exceção, e não a regra. No entanto, a maioria de nós – se fosse honesta – admitiria saber exatamente o quão poderosa podia ser nossa sexualidade juvenil. Um ligeiro flerte bastava para se conseguir muita coisa.

É essa necessidade sexual dos homens que nos concede esse imenso poder, desde cedo, e começa a moldar nossas idéias acerca do que fazer e como agir para conseguirmos o que queremos da vida. E a fórmula funciona... enquanto formos jovens e sexualmente atraentes. Mas o tempo passa e as coisas mudam.

Um momento decisivo

Eu estava com 14 anos. Um belo dia, cheguei em casa da escola, fechei a porta da casa atrás de mim e ouvi minha mãe conversando com uma de suas melhores amigas, na sala de jantar. Quando eu ia me aproximar, ma-mãe notou com o canto dos olhos e fez um gesto para eu me afastar, sina-lizando que queria continuar sozinha com a amiga. Entrei na cozinha para fazer um lanche, mas, enquanto tirava o leite da geladeira, não conseguia deixar de ouvir a conversa na sala.

Era evidente que Gloria, a amiga de minha mãe, estava muito nervosa. “Sei que tivemos nossos problemas”, dizia ela. “Mas não acho que ele vai realmente me abandonar, por causa de nossos filhos.”

“O que foi que ele disse?”, perguntou minha mãe.

“Ele disse que esteve se encontrando com uma mulher na cidade –

uma mulher muito mais jovem – durante o ano passado. E disse que ela C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

8

Mulher Rica

o faz sentir-se um herói. Aparentemente, eu o faço sentir-se uma decepção.”

“Você sabia do caso?”, perguntou minha mãe.

“Para ser honesta, eu desconfiava que estava havendo alguma coisa, mas, na verdade, eu não queria saber. Eu esperava que fosse apenas uma aventura e achava que tudo voltaria ao normal.”

“Mas, lá no fundo, você sabia...”, ponderou minha mãe.

“Sim, acho que eu sabia. Mas não queria admitir para mim mesma”, confessou Gloria. “Há anos que nosso casamento não tem sido lá essas coisas. A cada ano que passa, temos menos em comum. Ele tinha a carreira e eu, as crianças. Ele viajava a trabalho e eu ficava em casa.”

“Mas, se você sabia que seu casamento não estava funcionando e sabia que ele tinha um ‘caso’, por que você não foi embora?”

“Por causa das crianças”, respondeu Gloria rapidamente.

“As crianças?”, perguntou minha mãe. “Gloria, seus filhos estão todos crescidos. Seu filho acabou de se diplomar na universidade. Deve haver outra coisa.”

Gloria hesitou e depois disse, rapidamente: “Não fui embora por causa do dinheiro. Apesar de o casamento não ser bom, eu pelo menos tenho quem cuide financeiramente de mim. Fico apavorada ao pensar que terei de cuidar sozinha de mim mesma. Faz vinte anos que não trabalho. Não sei se conseguirei sobreviver sozinha. Sim, é verdade que meu casamento vem desmoronando há anos, mas o que me salvava é que, pelo menos financeiramente, estou bem.”

Ouvi Gloria começar a chorar. “Não sei o que vou fazer. É assustador enfrentar a realidade de ter 45 anos, ficar sozinha e ter de providen-ciar meu sustento. Nunca imaginei que chegaria a esta situação.”

Coloquei o leite de volta na geladeira e fui para o meu quarto. À medida que subia a escada, ouvia a amiga de minha mãe dizendo: “Não sei se conseguirei me arranjar financeiramente.” Aquelas palavras realmente me impressionaram.

Pensei comigo: “Aí está essa mulher, presa a um casamento miserá-

vel que ela agüenta porque depende totalmente do marido para cuidar C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

Introdução

dela.” Naquele momento, percebi que a vida não é necessariamente o conto de fadas que termina em “...e viveram felizes para sempre”, que eu imaginava ser. Lembro-me de haver tomado uma decisão, naquele dia, e de ter dito a mim mesma:

“Nunca serei dependente de um homem ou de quem quer que seja no que se refere à minha vida financeira.”

E essa decisão me orientou a vida toda.

Talvez seja a hora de modificar a fórmula Acreditem, por favor, que não tenho nada contra os homens. Adoro os homens. Só não quero depender financeiramente deles. E, como eu, muitas mulheres de hoje.

Encontro com demasiada freqüência mulheres na casa dos 40 ou dos 50 divorciadas e enfrentando dificuldades. A história é quase sempre a mesma: “Éramos tão felizes quando jovens... Aí começamos a nos afastar. E ele me abandonou por uma mulher mais jovem. Pela primeira vez na vida, só posso contar comigo mesma.”

Eu tive muita sorte. Meu pai e minha mãe foram modelos excelentes em matéria de casamento. Os dois foram casados durante mais de cinqüenta anos e considero-os exemplos e professores da maneira como deve ser um casamento amoroso, duradouro e respeitoso.

Mas, infelizmente, muitos casamentos não sobrevivem ao teste do tempo. A taxa de divórcios é elevada; um em cada dois casamentos acaba em divórcio. Não estou dizendo que você deve planejar em função de um eventual divórcio. Estou dizendo que você deve ser realista e preparar-se financeiramente para ir em frente, não importa o que aconteça. Gloria não tinha um “plano

B”. Seu plano era um só – continuar casada a qualquer custo, em troca de uma vida material confortável.

A fórmula de usarmos nossa juventude e encanto sexual para conseguirmos a atenção e a influência que desejamos, visando conseguir aquilo que queremos, funcionou bem para muitas de nós na casa dos 20 e dos 30 anos; mas essa não é a fórmula que nos dará o que queremos, na casa dos 40, dos 50 ou dos 60 anos. É pura perda de tempo pensar que os ho-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

10

Mulher Rica

mens irão mudar. É a hora de nós, mulheres, mudarmos. A fórmula que funcionou para nós quando éramos jovens perde seu efeito à medida que vamos envelhecendo. E, para muitas de nós, é hora de mudar essa fórmula. E o dinheiro desempenha um papel fundamental na equação.

Assim como o sexo que nos dava poder quando éramos jovens, é o dinheiro que nos coloca no comando à medida que envelhecemos.

Katharine Hepburn foi quem melhor resumiu isso, quando disse:

“Mulheres, se puderem escolher entre dinheiro e* sex appeal *,

fiquem com o dinheiro. À medida que vocês envelhecerem,

o dinheiro se tornará seu* sex appeal *.”

Os tempos mudaram em mais de um sentido e nós, mulheres, temos de mudar juntamente com eles. É isso que este livro oferece – um mapa rodoviário para a mudança. Se você estiver convencida de que sua melhor estratégia financeira é ter um homem que a sustente até o dia em que você morrer, desejo-lhe boa sorte. Quanto ao resto de nós, que estamos dispostas a fazer algumas mudanças em nossas vidas, que queremos mais controle sobre a maneira como vivemos e estamos prontas a entrar em ação, ofereço uma alternativa.

Uma família

Algumas de nós podem se dar ao luxo de contar com a riqueza da famí-

lia, para nos amparar ao longo dos anos. Mas, certamente, não é o que acontece com a maioria. Muitas amigas minhas cuidam hoje de suas respectivas famílias, em vez de esperar que as famílias se encarreguem de mantê-las. Uma de minhas amigas de Honolulu levou sua mãe doente para morar com ela, quando a velha senhora não podia mais cuidar de si mesma, e tornou-se sua principal provedora. Minha amiga enfrentou não só o custo adicional de cuidar da mãe, como também a perda de uma considerável parcela de seus ganhos profissionais, devido ao tempo que passou a dedicar à mãe.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

Introdução

Outra amiga está pagando uma verdadeira fortuna por mês à casa de repouso onde sua mãe está internada. Ela jamais pensou que teria de enfrentar tal situação.

Uma moradora de Scottsdale herdou recentemente a casa da família, quando sua mãe morreu. Seus pais haviam morado na casa durante trinta anos. O problema foi que o imóvel havia se valorizado tanto, ao longo desses trinta anos, que a mulher também herdou um enorme imposto predial pendente. Ela não tinha como pagar esse imposto e, em função disso, teve de vender a casa da família para pagá-lo e acabou ficando com quase nada da herança deixada.

Segue-se outro cenário que uma mulher, Susan, revelou-me recentemente – uma situação que está se tornando cada vez mais comum. O

pai de Susan acumulara razoável fortuna em bens imobiliários, empresas e ações. A mãe de Susan morreu e o pai casou-se novamente. Pouco mais tarde, o pai de Susan ficou doente, e a doença assumiu sua forma terminal. Enquanto ele estava no hospital, às portas da morte, a segunda mulher o convenceu a mudar seu testamento e a deixar grande parte do que tinha para a nova família.

Meu propósito, ao citar esses exemplos, não é me alongar sobre tudo o que pode dar errado. Minha intenção é enfatizar o quanto é essencial estar preparada para qualquer coisa que possa acontecer. E incentivá-la a admitir, para si mesma, a verdade sobre em quem ou no que você confia quanto a seu futuro financeiro.

O que está acontecendo nas empresas e no governo irá destacar outras razões para a dependência de sua

família – em matéria de apoio financeiro – não ser sempre sua melhor escolha.

A escolha é sua

Sendo assim, talvez exista um homem, uma família, uma empresa ou o governo garantindo seu futuro... Eu simplesmente *não contaria* com isso.

Eu não basearia todo meu futuro financeiro em alguma coisa sobre a qual não tenho pleno controle.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

12

Mulher Rica

Trata-se simplesmente de tomar uma decisão. O que quero para mim é independência ou dependência financeira? A escolha deve ser consciente. Se você escolher a *dependência* financeira, saiba que está concordando em aceitar que outras pessoas sejam responsáveis por seu bem-estar financeiro... e aceite as boas ou más conseqüências que isso acarreta.

Por outro lado, se você optar pela *independência* financeira, estará escolhendo a liberdade de longo prazo, em troca do conforto imediato. Você terá decidido pela rota mais árdua no presente – a rota que muitas mulheres evitam –, a fim de seguir a rota mais fácil e gratificante no futuro.

Tenho certeza de que qualquer mulher que se dedique realmente a assumir o controle da própria vida financeira

será bem-sucedida. É isso que as mulheres estão fazendo, dia após dia.

Este livro se refere à independência financeira, porque acredito

que o segredo da liberdade, para as mulheres, reside, acima

de tudo, no fato de elas se tornarem financeiramente livres.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1

Almoço com as “meninas”

“Sou, acima de tudo, uma mulher.”

– Jacqueline Kennedy Onassis

ADORO NOVA YORK. A cidade é realmente fabulosa e inigualável –

tanta energia, tanta atividade, nunca um momento de monotonia. Acenei para um táxi, o motorista encostou e recolheu-me na 51st Street, perto de Times Square. As ruas estavam, como sempre, abarrotadas de gente de negócios a caminho de reuniões, camelôs vendendo relógios, bolsas e castanhas torradas, pessoas examinando vitrines, além de homens e mulheres famintos querendo almoçar. E era isso que eu iria fazer. “Para onde?”, perguntou o motorista. “Para o Plaza Hotel”, respondi. Fazia um dia maravilhoso, fresco e

encantador – muito céu azul e um ventinho soprando e tornando o ar ligeiramente frio.

A chegada ao hotel demorou menos do que eu previra. “Deu $5,70”, anunciou o motorista quando encostou o carro na entrada principal.

Sentia-me um pouco nervosa e, ao mesmo tempo, empolgada quando saí do táxi. Eu voara de Phoenix a Nova York, a fim de participar de um al-moço. Não tinha a mínima idéia do que me esperava e, para ser franca, também não tinha certeza de quem seriam minhas companheiras de al-moço. Achava que aquele almoço poderia ser maravilhoso ou simplesmente não passar de um grande erro. Mas uma coisa era certa – o almoço não tinha como ser aborrecido.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 — S E G U N D A P R O V A

14

Mulher Rica

O e-mail que eu recebera dois meses antes dizia: *Olá Meninas!*

OK. Conseguimos! Marcamos a data, a hora e o local de nosso almoço de reunião das meninas. Vamos nos encontrar para almoçar no dia 22 de março, ao meio-dia, no Plaza Hotel de Nova York! De Honolulu a Nova York... É, os tempos mudaram. Mal posso esperar para encontrar todo mundo e ouvir tudo o que vocês têm para contar.

Beijos da Pat

Pat e eu fôramos amigas de escola na Universidade do Havaí. Conhecemo-nos na turma que cursava Filosofia e dividimos um apartamento durante um ano. Fazia vinte anos que não nos encontrávamos.

Pat havia decidido que era hora de reunir nosso “grupo do Havaí”.

O grupo era composto por seis amigas íntimas. Conhecemo-nos todas durante nossos dias *memoráveis* (para dizer o mínimo) em Honolulu.

Éramos jovens, solteiras e estávamos no Havaí. Aquela foi a melhor épo-ca de nossas vidas.

Não sabíamos o que acontecera com Pat, mas foi ela que armou tudo. Descobriu onde nós cinco estávamos (cada uma morando numa cidade diferente dos Estados Unidos), organizou a programação, escolheu um lugar e marcou a data da reunião do grupo do Havaí. Todas nós ha-víamos praticamente perdido contato umas com as outras e, sendo assim, a reunião não deixava de causar apreensões. Algumas estavam casadas e tinham novos sobrenomes. Ninguém continuara morando em Honolulu. Eu me mudara várias vezes e tenho certeza de que as outras também. Mas sempre se podia contar com Pat, a Miss Organizada, para fazer suas mágicas e conseguir que a reunião desse certo.

A última vez que havíamos nos reunido foi num almoço em Honolulu, vinte anos antes. Estávamos todas em início de carreira e tínhamos sonhos que ultrapassavam qualquer realidade. Havíamos todas amadurecido muito, em Honolulu, e eu estava fascinada com a possibilidade de saber o que cada uma andava fazendo... e como cada uma se saíra na vida.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 — S E G U N D A P R O V A

Almoço com as “meninas”

15

Subi os degraus atapetados de vermelho da entrada do hotel. O por-teiro abriu a porta para mim e, quando entrei no saguão, senti-me como se o tempo houvesse parado. Reconheci Pat e Leslie imediatamente, a dez passos de mim.

Pat estava impecável, sem um fio de cabelo fora do lugar, mesmo depois que tirou o chapéu. Suas roupas combinavam perfeitamente. As botas pareciam novinhas em folha e cada detalhe se harmonizava com os outros. Ela sempre fora assim. Pat sempre exigiu que tudo fosse absolutamente perfeito e por isso havia chegado uma hora antes, naquele dia.

Queria ter certeza de que cada coisa estivesse exatamente como tinha de estar, para a nossa reunião. Sim, Pat é a pessoa certa para organizar qualquer coisa. E, evidentemente, deixa qualquer um maluco, preocupando-se com os mínimos detalhes.

Leslie estava ao lado de Pat. Saltava aos

olhos que ela ainda era uma artista, vestida com **A última vez que havíamos nos**

reunido fora durante um al-

roupas coloridas – uma longa saia ampla, blusa **moço em Honolulu, vinte anos**

de estampado vistoso, bolero, lenço no pescoço **antes. Estávamos todas em**

e um mantô maior que ela – tudo esvoaçante...

início de carreira e tínhamos

quase o oposto de Pat. Leslie parecia ter sido **sonhos**

que

ultrapassavam

qualquer realidade. Havíamos

trazida pelo vento e imaginei o que haveria na-todas amadurecido muito em

quela enorme bolsa abarrotada pendurada em

Honolulu...

seu ombro. Por ser uma artista, nunca se sabe o que esperar de Leslie. Ela parecia sempre “des-ligada” e um pouco sonolenta, mas, na verdade, era uma criatura brilhante. Se tivesse de pintar um quadro mostrando um edifício construído no século XIX, ela se informava sobre a história do prédio, da época, dos pintores daquela época e do estilo de cada um deles. Ela adorava e personifi-cava a arte que havia escolhido.

Trocamos imensos abraços e começamos a trocar idéias imediatamente. Nem percebemos que já havíamos tagarelado durante quase vinte minutos, quando Janice entrou porta adentro, vinda diretamente da Costa Oeste. Xingando e bufando, completamente sem fôlego e um pouco desarrumada, ela olhou para nós e disse, quase

gritando: C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 — S E G U N D A P R O V A

16

Mulher Rica

“Fantástico encontrar vocês! Vocês podem acreditar que estamos todas aqui, em Nova York? Levei a vida toda para atravessar a cidade!

Além disso, quem me esperava se atrasou. Não está um dia lindo?”

Tudo isso de um fôlego só. Pat, Leslie e eu nos entreolhamos, parecendo dizer que algumas coisas (ou pessoas) nunca mudam. A entrada de Janice foi a “pura Janice” que todas nós conhecíamos e adorávamos. Ela sempre fazia dez coisas de uma vez só. Falava depressa, andava depressa, tinha uma energia inesgotável e nunca entrava calmamente em lugar algum.

Conversamos ainda durante alguns minutos e, quando nos aproxi-mamos da recepcionista, o telefone celular de Pat tocou. “Isso é uma vergonha”, ouvimos Pat dizer. “Ao que parece, você trabalhou a noite toda.

Mas muito obrigada por haver tentado. Mais tarde, eu lhe contarei tudo.

E cuide-se.”

“Tracey não poderá vir. Está com um prazo de entrega apertado, em um projeto no qual trabalhou durante o mês todo. Ela achou que iria conseguir, mas, hoje pela manhã, o chefe dela fez uma considerável modificação

no projeto e, sendo assim, ela tem de ficar lá", informou Pat.

"Vou dizer-lhes uma coisa: Tracey 'deu duro' e subiu a escada corporativa. Infelizmente, sua carreira sempre tem precedência sobre a vida pessoal, como hoje. Ela disse que queria muito estar aqui."

"Onde ela mora?", perguntou Leslie.

"Em Chicago. Ela trabalha para uma grande empresa de telefonia celular", respondeu Pat.

A recepcionista nos levou até a nossa mesa. Pat reservara uma maravilhosa mesa de canto. Havia até mesmo uma caixinha de pastilhas de chocolate, em cada lugar da mesa, para recordarmos nossos dias no Ha-vaí. E, para a nossa imensa surpresa, havia também uma fotografia emoldurada do grupo, tirada durante nossa última reunião vinte anos atrás, em Honolulu. Percebemos todas que aquele seria um almoço inesquecível.

Ao olhar para aquela foto, fizemos questão de afirmar que não havíamos mudado nada quanto à aparência. "É, e eu tenho certeza de que nosC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 — S E G U N D A P R O V A

Almoço com as "meninas"

17

sos biquínis serviriam perfeitamente hoje, como naquela época", disse Janice ironicamente, enquanto cada uma de nós soltava um gemido.

“Onde está Martha? Ela vem?”, perguntei enquanto enchia nossos copos de água. “Ela pretendia juntar-se a nós”, respondeu Pat, “mas teve de cancelar na última hora. Disse que a mãe dela não está bem e que ela não se sentiria à vontade se tivesse de deixar a mãe sozinha durante três dias”.

“Pelo que sei, o pai dela morreu há muitos anos e assim sobraram apenas Martha e a mãe. Ela não tinha irmãos. Disse que manda lembran-

ças a todas.”

“Bom, quatro de nós já é mais do que o suficiente”, intrometeu-se Janice.

Foi então que nosso garçom se aproximou, com um balde de gelo numa mão e uma garrafa de champanhe gelada na outra. Pat pensara em tudo. Colocaram taças de champanhe sobre a mesa. A rolha saltou e nossas taças foram cuidadosamente enchidas.

“Quero propor um brinde”, anunciou Pat. “Às amizades maravilhosas que sobrevivem aos anos.” Levantamos nossas taças e brindamos umas às outras.

E, então, acomodamo-nos para um almoço longo e ocioso.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 2

As “meninas”

“Lembrem-se: Ginger Rogers fazia tudo o que Fred

Astaire fazia, mas hesitantemente e de salto alto.”

– Faith Whittlesey

A CONVERSA NÃO parou um minuto sequer. Estávamos conversando em duplas e, de repente, o grupo todo estava participando da conversa.

Falávamos de um lado para o outro da mesa e pelos lados também. Tí-

nhamos muita coisa a ser atualizada.

Janice, eleita a que falava mais alto no grupo, gritava para Leslie do outro lado da mesa: “Mas então, Leslie, diga-me o que você esteve fazendo nos últimos vinte anos.” O volume da voz de Janice chamou a atenção de todos e resolvemos parar de falar e prestar atenção em Leslie.

A história de Leslie

Leslie começou perguntando: “Lembram-se de nosso último almoço em Honolulu? Eu estava pensando em ir embora da cidade, em busca de mais oportunidades.” Todo mundo acenou com a cabeça. “Bom, mudei-me para Nova York, mais ou menos seis meses depois. Imaginei que também deveria estar onde as coisas aconteciam; que seria minha grande chance de entrar no mundo da arte comercial. Tive a sorte de arranjar imediatamente um emprego, numa pequena empresa de projetos gráficos. O emprego me deixava com tempo para conhecer a cidade e descobrir o que eu realmente queria fazer. Eu estava um pouco abalada no começo – a mudança C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 3 — S E G U N D A P R O V A

do Havaí para Nova York foi um choque. Eu nunca havia andado de me-trô. Tive vários empregos, depois do primeiro, inclusive empregos nos departamentos de arte da Bloomingdale’s e da Macy’s.”

“Nunca parei de pintar nos momentos de folga. Montei meu estúdio num cantinho de meu minúsculo apartamento, com meu cavalete e minhas tintas. O que eu mais gostava era de juntar minha tralha de pintura e escolher um lugar na cidade, como o Central Park ou o Rockfeller Center, e ficar pintando horas a fio. Consegui até expor meu trabalho numa galeria do centro, há alguns anos. Aquilo foi um ponto alto para mim. A exposição não me rendeu lá muito dinheiro, mas vendi alguns quadros e o simples fato de ver meu trabalho exposto foi emocionante.”

“Aí conheci Peter, o homem de meus sonhos. Peter também era pintor. Apaixonamo-nos e casamo-nos um ano depois. Temos dois filhos –

um menino e uma menina. Mas dois artistas não conseguem viver juntos com facilidade. Não era absolutamente o sonho que eu havia sonhado. Ele tinha um estúdio na cidade e estava indo muito bem, vendendo seus quadros e ensinando a pintar. Mas acho que o problema foi que nós dois éramos muito semelhantes. Quer dizer, éramos artistas! Éramos ambos es-pontâneos, meio desestruturados e nenhum dos dois conseguia controlar um talão de cheques. Nosso casamento durou seis anos e separamo-nos como amigos.”

“Desde então, tenho criado nossos dois filhos praticamente sozinha.

Peter ajuda um pouco nas finanças, mas não ganha lá muito dinheiro.

Minha filha está com 14 anos e meu menino, 12. Hoje, pinto quando posso, o que, na verdade, significa muito raramente. Trabalho numa galeria de arte aqui no centro, um pouco à frente nesta mesma rua. Tem sido uma luta ser mãe solteira. O custo de vida é muito elevado em Nova York e, portanto, mudamo-nos para Nova Jersey, onde conseguimos manter um padrão de vida melhor e as crianças têm escolas decentes.

Com tudo isso somado, está funcionando direito, mas certamente não é a vida que planejei quando tinha vinte anos.”

“Não consigo me imaginar criando dois filhos sozinha”, intrometeu-se Janice. “Eu mal consigo cuidar de mim mesma! É por isso, prova-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 3 — P R I M E I R A P R O V A

velmente, que continuo solteira. E o custo de vida em Los Angeles pode ser elevado, mas não tanto quanto o de Nova York. Você merece meus cumprimentos, Leslie.”

“Obrigada”, respondeu Leslie.

“Como é a vida em Los Angeles?”, perguntou Pat olhando para Janice. “Nunca passei muito tempo na Califórnia.”

A história de Janice

“Adoro Los Angeles”, começou Janice. “Acho até que é mais que ‘adorar’ – eu realmente gosto do que faço na maior parte do tempo. Como já disse, nunca me casei. Cheguei realmente perto, mais ou menos oito anos atrás, mas exatamente um pouco antes de mandarmos os convites de casamento ele me disse que tinha de ‘se encontrar’ e fugiu para a Europa! Ele acabou me escrevendo, cerca de seis meses depois, para dizer que não achava que estivesse pronto para o casamento. Como se ainda não houvesse descoberto isso! A última coisa que eu soube a respeito dele é que havia se mudado para Bali ou Fiji e estava morando com alguma fulaninha de vinte anos. Acho que ele finalmente ‘se encontrou’. E, desde então, não tenho sentido vontade de pegar essa mesma estrada.

Hoje em dia, à medida que vou envelhecendo, já não é mais tão fácil sair com alguém. Vejo cada vez mais homens de nossa idade saindo com mulheres mais novas. Como eu poderia competir com elas?”

“Sendo assim, concentro-me em meu trabalho. Continuei trabalhando com aquele casal com o qual trabalhava em Honolulu, vocês se lembram? Eles tinham uma empresa especializada em presentes tropi-cais. Quando comecei na companhia, tinham apenas uma loja em Honolulu. Ampliaram o negócio para três lojas em Honolulu, uma em Maui e uma na Grande Ilha. Foi então que as vendas no Continente, por meio de mala direta, explodiram. Trabalhei com eles aproximadamente durante cinco anos. Consegui economizar um bom dinheiro durante esse período e, então, resolvi ‘dar um salto’ e montar meu próprio negócio. Já que eu entendia de venda a varejo,

achei que essa seria minha melhor aposta. Posso fazer isso sozinha, pensei.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 3 — S E G U N D A P R O V A

As “meninas”

21

“Bom, acabei descobrindo o quanto eu estava equivocada. Minha brilhante idéia foi abrir uma pequena loja de comida *gourmet*. Só havia outra loja assim, em Honolulu, e ela ia muito bem. Peguei todo o dinheiro que havia poupado, levantei um pequeno empréstimo bancário, aluguei uma lojinha perto de Waikiki, numa rua muito movi-mentada, comprei meu estoque e inaugurei minha loja. Eu estava certa de que as pessoas entrariam em bandos na loja. Depois de passar quatro dias na loja sem que ninguém entrasse, tive meu primeiro *in-sight*: eu não fizera nenhuma propaganda. Simplesmente achei que os clientes apareceriam. Aí aprendi qual é a diferença entre vender bens não-perecíveis e vender comida. Descobri também, da maneira mais dura, que meu contrato de aluguel incluía uma multa pesada se houvesse atraso no pagamento.”

“Várias vezes, estive perto de desistir; mas, em vez de desistir, telefonei para minha antiga patroa e pedi socorro. Inicialmente, ela riu.

‘Bem-vinda ao mundo do empreendedorismo!’, disse ela. ‘Conte-me o que está acontecendo.’ Ela se revelou uma grande orientadora e aju-dou-me a remodelar minha empresa. Acho que não teria conseguido se ela não tivesse me oferecido tanta orientação.”

“Lenta mas seguramente, meu negócio começou a deslanchar. Fiquei muito ansiosa quando publiquei meu primeiro anúncio ‘precisa-se’. Finalmente, eu estava vendendo o bastante para contratar al-guém que me ajudasse. Abri uma segunda loja, depois que a primeira foi em frente. A segunda loja também vacilou no início, mas ambas acabaram atingindo um bom nível de vendas e começaram a render um lucro decente.”

“Aí comecei a ficar inquieta e acabei tendo mais uma de minhas idéias brilhantes – uma loja altamente sofisticada, com produtos voltados às mulheres que querem mimar a si mesmas. A loja tem um ambiente agradável e toda uma gama de produtos que vão desde óleos e velas para banho até serviços como funcionários que providenciam jantares servi-dos na casa da cliente. Em seguida, vendi as lojas no Havaí e trouxe meu conceito para a Califórnia. ‘Vou vender mais que padaria’, pensei.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 3 — S E G U N D A P R O V A

Janice respirou fundo e continuou: “Perdi quase tudo. Os negócios em L.A. são totalmente diferentes de Honolulu. As regras são diferentes.

As pessoas querem produtos diferentes. A atitude é totalmente diferente. Foi como começar do nada. Aprendi muito e, para encurtar a história, agora tenho três lojas. As lojas foram feitas para mulheres, mas estão se popularizando entre os homens. Agora estou concentrando grande parte de minha energia na Internet,

com lojas on-line que já estão vendendo muito bem!” E continuou: “Dá a maior trabalheira. Tenho 12 funcionárias”, mas essa já é outra história. Tenho de viajar fazendo compras, visitando feiras especializadas e participando de reuniões e convenções, para continuar me-Brindamos: “Às opções! Pos-

samos todas aproveitar ao

lhorando meu negócio. Gosto de dizer que es-

máximo aquilo que consegui-

tou ganhando um dinheirão, mas a verdade é

mos e conseguir mais ainda,

que a maior parte do que ganho é reinvestida **nos anos que temos pela**

na empresa”, confidenciou Janice.

frente!”

“Adoro o que faço, mas não vejo a hora de

poder me sentar e ficar simplesmente vendo o dinheiro entrar. E certamente ainda falta mais do que eu pensava para esse dia chegar.”

“Recordo tudo o que tive de passar nos últimos vinte anos e isso me parece uma eternidade. Aí me lembro de nossos dias despreocupados em Honolulu e parece que foi ontem. Será que a gente não podia voltar?”

Começamos imediatamente a lembrar como havíamos nos conhecido, todas as festas realizadas nas praias, os garotos, nossas viagens às outras ilhas, o primeiro

emprego que cada uma arranjou, os pratos locais dos quais sentíamos tanta falta, os biquínis minúsculos, o entardecer no Havaí... Ah, e os namorados.

Leslie perguntou: “Pat, lembrei-me agora de seu primeiro emprego.

Você estava muito contente por trabalhar naquele jornal. Ninguém conseguia fechar a sua boca quando você começava a falar das histórias que estava escrevendo. Você ainda escreve?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 3 — S E G U N D A P R O V A

As “meninas”

23

A história de Pat

Pat adorava escrever. E adorava estar atualizada. Diplomou-se em socio-logia, política e jornalismo. Sempre soube que queria viajar pelo mundo, como correspondente no exterior, e escrever sobre eventos globais.

Depois que se diplomou, ela havia enviado apenas dois currículos – aos dois maiores jornais de Honolulu. Quando alguém perguntava o que faria se não fosse contratada, ela respondia: “Preparei-me para essa entrevista durante mais de quatro anos. Se eles não me contratarem, vou infernizá-los até que o façam.”

Pat era normalmente um tanto ou quanto reservada, a menos que estivesse aprofundando uma reportagem. Era

possível encontrá-la em sua mesa, cercada por pilhas de livros, revistas e jornais. Ela estava sempre

“atrás dos fatos” e era realmente viciada em notícias. Assinava cinco jornais diferentes e seu televisor ficava sintonizado dia e noite no canal de notícias. Se você quisesse saber o que estava acontecendo no mundo, podia perguntar a Pat. Ela tinha uma assertividade que todas nós admirávamos. Sabia o que queria e para onde estava indo.

Mas, às vezes, a vida interfere em nossos sonhos.

“Eu estava indo realmente bem no jornal”, começou Pat. “Estavam me confiando cada vez mais matérias, das melhores. Eu estava no caminho certo, tanto profissional quanto pessoalmente. Aí conheci meu marido, Grant, aproximadamente três anos depois que comecei no jornal.

Ele e eu tínhamos grandes sonhos.”

“Grant recebeu uma proposta de trabalho fantástica em Dallas: um dos maiores bancos do país. Pediu-me em casamento e eu disse sim. Eu sabia que teria saudade do Havaí e do desafio de meu trabalho, mas aquela oportunidade era muito importante para nós do ponto de vista financeiro. Antes que eu me desse conta, fizemos as malas e estávamos a caminho de Dallas. Não me preocupei em arranjar emprego em um dos jornais de Dallas, mas então aconteceu o inesperado. Descobri que estava grávida. Totalmente não-planejado.”

Fizemos algumas piadas, porque era difícil para nós acreditar que alguma coisa na vida de Pat pudesse ser “totalmente não-planejada”. Pat não combinava com coisas não-planejadas.

24

Mulher Rica

“Talvez”, continuou ela, “mas tentem encontrar um emprego estan-do grávidas! Acho que eu estava enganando a mim mesma, ao pensar que não seria difícil. Mas era. Percebi o que um entrevistador ficou pensando, quando eu disse que estava grávida: ‘Então por que estamos aqui perdendo tempo? Vou treiná-la e você vai me deixar na mão daqui a seis ou sete meses.’ Naquela época, ninguém parecia muito ansioso para contratar uma mulher grávida e muito menos uma mãe com um bebê re-cém-nascido. E, assim, fiquei ‘à margem’. Escrevi algumas coisas, mas vivíamos mesmo era do salário de Grant. Era frustrante e desanimador.

A situação me deixou realmente parada.”

“Então, começamos a achar que, como queríamos dois ou três filhos, poderíamos muito bem tê-los naquela época e, assim que eles fossem um pouco mais velhos, eu retomaria minha carreira jornalística. Bem, aqueles alguns anos viraram muitos. Virei uma dona-de-casa com três filhos maravilhosos. Grant foi promovido várias vezes e, atualmente, é um alto executivo regiamente pago; sendo assim, não posso reclamar. Na verdade, nunca precisamos do dinheiro que eu poderia ganhar e, portanto, nunca mais voltei às redações dos jornais.

Agora que dois de meus filhos estão prestes a entrar na faculdade, sinto que finalmente chegou a hora de voltar ao jornalismo; mas, no mundo das notícias, mudou muita coisa, e eu perdi tanto tempo e tanto ímpeto ao longo

dos anos que não estou certa de ter a energia necessária para entrar de novo no jogo.”

A mesa que já fora a mais barulhenta do restaurante estava agora silenciosa. Podíamos sentir o tom de mágoa na voz de Pat. Estávamos constrangidas e em silêncio. Nenhuma de nós sabia o que dizer. Então, Pat levantou os olhos do copo e disse, como se houvesse lido nossas mentes: “Olhem, todas nós pudemos escolher e eu fiz minha escolha. Haveria alguma coisa que eu gostaria de ter feito diferente? Claro que sim.

Mas, com tudo somado, escolhi a maternidade em detrimento de minha carreira e não me arrependo”, concluiu com firmeza.

Pat foi mais do que clara e seu comentário aliviou a tensão que paira-va sobre a mesa, o que fez Janice levantar sua taça e afirmar: “Às opções!

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 3 — S E G U N D A P R O V A

As “meninas”

25

Possamos todas aproveitar ao máximo aquilo que conseguimos e conseguir mais ainda durante os anos que temos pela frente!”

Todo mundo ergueu sua taça. Leslie olhou para a taça vazia e disse:

“Acho que queremos mais um pouco de champanhe. E depois vamos ouvir o que a Kim tem para contar.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 3 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 3

Minha história

“Se você respeitar todas as regras, vai perder toda a

diversão.”

– Katharine Hepburn

O GARÇOM OUVIU o comentário de Leslie e, em um segundo, estava ao lado de nossa mesa, reabastecendo as taças. Assim que ele se afastou, Leslie perguntou “E então? O que aconteceu com você nestes últimos vinte anos, Kim?”

“Foi quase uma maratona”, comecei. “Lembro-me de ter lido um livro aos 13 anos, sobre quatro homens e mulheres no fim da adolescência e início da casa dos 20 que viajaram por toda a Europa. A história descre-via animadamente as aventuras que eles enfrentaram ao longo do caminho – as boas e as ruins. Eu morava em Nova Jersey naquela época, onde nasci e me criei, e o livro realmente me abriu os olhos para o fato de haver todo um mundo além de Nova Jersey, Nova York e Pensilvânia. E esse foi um dos motivos de eu me mudar para o Havaí.”

“Eu me lembro de que sua família morava em Oregon”, disse Pat.

“Mudamo-nos de Nova Jersey para o Oregon, quando eu tinha 14

anos”, respondi. “Foi meu primeiro vislumbre de que havia outro mundo além daquele que conheci enquanto crescia. Tive uma amostra do quanto havia para se ver neste mundo e decidi que eu queria ver isso.”

“Quando meus pais perguntaram onde eu gostaria de cursar a universidade, respondi ‘Havaí’. Eu achava que seria um lugar fascinante C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

Minha história

27

para morar e explorar. Não foi nenhuma surpresa quando eles me perguntaram quanto tempo eu passava na sala de aulas e quanto tempo eu passava na praia. A pergunta era válida. Mas, sabendo que eu não era um modelo de estudante e que provavelmente não iria muito longe numa universidade tradicional, eles concordaram com o primeiro ano e achando que, depois de um ano, eu tiraria ‘aquela coisa de Havaí’ da cabeça e passaria a encarar com seriedade minha formação.”

“Você foi embora do Havaí”, disse Pat. “Mas voltou.”

“Sim, eu fui”, admiti. “Já que eu queria viajar, mudei realmente de universidade cinco vezes em quatro anos. Acabei me diplomando em Marketing pela Universidade do Havaí. Sou a caçula de três irmãs e, já que meus pais obrigaram as três a terminarem a faculdade, enfiei meu diploma num envelope quando o recebi e despachei-o para meus pais com um bilhete dizendo ‘Parabéns! Vocês merecem este diploma mais do que eu.’”

“Lembro-me de ter conhecido seus pais durante uma viagem que eles fizeram a Honolulu”, disse Pat. “Eles eram muito divertidos!”

“Eu tive muita sorte”, respondi. “Meus pais sempre foram exemplos maravilhosos para mim. Desde que me entendo por gente, eles diziam que eu poderia conseguir qualquer coisa que quisesse. Foram eles que me incentivaram a pensar por mim mesma e sempre insistiram nisso. ‘O

mais importante de tudo é que você seja feliz’, viviam dizendo. E cum-priram o que diziam. Minha mãe, uma professora que sempre deu aulas no tradicional sistema escolar, além de ensinar crianças portadoras de deficiências, sempre foi a incansável otimista. Por intermédio dela, aprendi o significado da bondade e do carinho, e de não se deixar abater pelos pequenos contratempos que aparecem. ‘Será que vale realmente a pena ficar tão aborrecida com isso?’, perguntava ela. Meu pai, homem de negócios e profissional de vendas, foi meu exemplo em matéria de honestidade e integridade. Ele me ensinou que, quando eu assumir um compromisso perante alguém, tenho de honrar esse compromisso a todo custo. Hoje, meus pais são as pessoas que mais apóiam e têm orgulho de tudo aquilo que Robert e eu fazemos.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

28

Mulher Rica

“E, como todas nós, você adorava o Havaí e ficou lá”, disse Janice.

“Vamos ser sinceras”, disse eu. “Éramos jovens, solteiras, morávamos em Honolulu e tínhamos poucas responsabilidades. Quem não adoraria isso?”

“É verdade”, disse Janice. “Foi uma época muito divertida.”

Meu primeiro emprego

Continuei contando minha história. “Meu primeiro emprego em tempo integral foi no departamento de mídia de uma das maiores agências de publicidade de Honolulu.”

“Foi um excelente primeiro emprego.

Uma das primeiras lições de

Uma vez que Honolulu é uma cidade tão pe-

Pai Rico que Robert me trans-

quena, acabei conhecendo muito rapidamente

mitiu foi a seguinte: o segredo

a comunidade publicitária. E era um grupo di-do quadrante “I” ou quadrante

vertido de pessoas.”

do investidor é fazer seu dinhei-

ro “dar duro” por você, de forma

“Quando saí da agência, fui para o outro

que você não tenha de “dar

lado da arena da publicidade e consegui um

duro” para ganhar dinheiro.

cargo vendendo publicidade. Era nisso que eu estava trabalhando quando nos reunimos pela

última vez. Como vocês talvez se lembrem, vendas não era bem meu ne-gócio e não havia nenhum programa de treinamento na empresa.

Aprendia-se rigorosamente fazendo. Eu tinha 25 anos e estava dirigindo uma revista voltada para a comunidade empresarial de Honolulu. Minha tarefa principal era vender publicidade na revista. Eu chefiava dois re-presentantes de vendas e, se não houvesse vendas, não haveria revista. A cada edição da revista, aumentava a pressão para vender mais espaço que na edição anterior. A gente se matava de trabalhar mês após mês. E conseguia aumentar as vendas.”

“Isso era onde você estava quando almoçamos juntas pela última vez, em Honolulu. E depois, para onde você foi?”, perguntou Leslie.

“Fiquei na revista por aproximadamente quatro anos, mas aí achei que era hora de uma grande mudança. Meu plano foi o seguinte: primeiro passo, mudar-me para Nova York, a Meca da publicidade mundial; C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

segundo passo, trabalhar e subir a escada corporativa; terceiro passo, ser recompensada com uma sala de canto na Madison Avenue! Esse era meu plano e eu o estava seguindo à risca... pelo menos pensei que estava."

"Percebi rapidamente que meu plano tinha um problema. Descobri que, para subir na escala corporativa, eu tinha de me esmerar no cumprimento das ordens. Tinha de seguir exemplarmente as instruções. E, como vocês sabem, não gosto nada, nada, que me digam o que fazer. Minha história demonstra claramente que seguir instruções não é meu forte. Eu já disse que fui demitida duas vezes de meu primeiro emprego, não disse?"

"Então, achei que era hora de passar para o plano B. Então, admiti meu defeito de caráter: não 'funciono' quando trabalho para outra pessoa. E pensei comigo mesma: 'Sei o que vou fazer. Vou trabalhar por conta própria!'"

"Isso me colocou imediatamente em outro dilema, ou seja, eu não tinha a menor idéia de como se inicia uma empresa. Não havia crescido em contato com donos de empresas. Não sabia por onde começar. Que tipo de empresa eu queria? Ficava arrasada só de pensar naquilo. Mas ao menos havia uma coisa que eu sabia: queria ter uma empresa. Agora, conseguir o que eu queria já era outra história. Mas, sendo eu uma mulher atrevida de vinte e poucos anos, decidi, mesmo assim, mudar-me para Nova York e ver depois o que iria fazer."

Meu primeiro encontro com Robert

"Convidei minha amiga Karen para um drinque no TGI Fridays, a fim de conversar sobre meus planos de

mudança para Nova York”, continuei. “Encontramo-nos no bar depois de ‘malhar’ e, enquanto conversá-

vamos, ela viu seu amigo Robert chegar em companhia de alguns amigos. Karen me apresentou a Robert e isso foi tudo... ou pelo menos pensei que seria tudo.”

“Para encurtar a história, Robert ficou me convidando para sair durante pelo menos seis meses e eu só dizia que não. Expliquei que estava de mudança para Nova York e não podia nem pensar em um novo relaciona-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

30

Mulher Rica

mento. Para complicar as coisas, Karen tinha namorado Robert cerca de oito anos antes. Sendo assim, Robert telefonou para ela e disse: ‘Karen, sei que você e Kim são grandes amigas. Você me faria um enorme favor?’ Karen respondeu: ‘Você está tramando alguma coisa. O que quer?’ E Robert, como bom vendedor que é, disse ‘Quero uma *forcinha*!’ ‘Logo vi que você não estava só a fim de bater papo comigo’, brincou Karen.”

“Não deu outra: Karen começou a me dizer que Robert era um sujeito maravilhoso etc. e tal. O problema foi que ela insistiu tanto nisso que comecei a achar que ela ainda gostava de Robert. E, por lealdade, não iria sair com uma pessoa pela qual ela ainda se sentia tão atraída. Assim, dois meses depois, eu ainda estava elaborando meu plano de mudança para Nova York. Àquela altura, Karen já havia me convencido de que não estava ‘interessada’ em Robert. Robert me mandou flores e cartões-postais de todos os lugares onde estivera

durante os meses que ficou me ‘paque-rando’. Uma bela tarde, ele telefonou e pediu-me novamente para sair com ele. Bem, eu já estava curiosa e adorando toda aquela atenção; dessa forma, respondi: ‘Que tal hoje à noite?’”

“Voltando um pouco às técnicas de venda de Robert, ele já havia descoberto – por meio das sondagens que fizera junto a Karen – que eu gostava muito de duas coisas: champanhe e caminhar pela praia. Isso era tudo o que ele precisava para armar seu plano relativo a nosso primeiro encontro. Assim que cheguei àquele elegante hotel na praia de Diamond Head onde Robert morava, um valete abriu a porta de meu Toyota Celica cor-de-laranja e disse: ‘A senhorita deve ser Kim. Robert está à sua espera. Permita que eu a conduza até o apartamento dele.’ Passamos pelo saguão e pegamos o elevador até o andar de Robert. Ele abriu a porta do apartamento e eu entrei. Conversamos um pouco e, então, ele me levou para o Michel’s, um dos restaurantes mais chiques de Honolulu, bem na praia. O *maître* se aproximou e disse: ‘Já preparei sua mesa com vista para a praia, Sr. Kiyosaki, e o champanhe está gelando.’ Eu fiquei toda impressionada. Enquanto o garçom estava enchendo nossas taças, o *maître* reapareceu e sugeriu: ‘Por que o senhor e a senhorita não levam suas ta-

ças para dar uma voltinha à beira d’água?’ Pronto! Eu me apaixonei. E, desde aquela noite, nunca mais me separei de Robert.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

Sócios à primeira vista

“Naquele primeiro encontro, ficamos conversando até as três da madrugada. Ainda me lembro da pergunta mais importante que Robert me fez naquela noite: ‘O que você pretende fazer na vida?’ A resposta saiu automaticamente: ‘Quero ter minha própria empresa. Não sou muito boa para aceitar ordens e adoro negociar; dessa forma, a solução para mim é ter minha própria empresa.’ A resposta de Robert foi: ‘Posso ajudá-la.’

Um mês depois, já havíamos iniciado nosso primeiro empreendimento.

Além de sermos parceiros na vida, desde esse primeiro encontro, somos também sócios nos negócios.”

“Naquela noite, Robert também explicou o modelo de empresa que seu Pai Rico lhe havia ensinado e desenhou este esquema...”

D

E

TM

I

A

Tirei um bloquinho da bolsa e desenhei o diagrama do quadrante.

“‘Este é o Quadrante CASHFLOW’, disse Robert. ‘Ele representa os quatro tipos de pessoas que atuam no mundo dos negócios. O ‘E’ representa os Empregados. O

‘A’ representa os Autônomos; o ‘D’ representa os Donos de empresas e o ‘I’ representa os Investidores.’”

“‘Atualmente, sou um ‘E’”, disse eu. “E, quando vi pela primeira vez este quadrante, perguntei a Robert: ‘Qual é a diferença entre um autô-

nomo e um dono de empresa?’”

“Ele explicou que o autônomo pode ser uma médica, uma contadora, um mecânico ou uma esteticista. Os autônomos são donos de suas em-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

presas e trabalham para si mesmos. Os ‘As’ são freqüentemente os únicos geradores da renda de suas empresas. Um dono de empresa depende das pessoas que trabalham para ele e opera a empresa valendo-se de sistemas muito bons. A Microsoft, a Gol e o Ponto Frio são exemplos de ‘Ds’. A diferença entre ‘As’ e ‘Ds’ é que, quando um ‘A’ tira um mês de férias, seus rendimentos cessam durante um mês. Quando ele vai almoçar, a renda é interrompida. Se o ‘D’ tirar um mês ou um ano de férias, vai encontrar a empresa funcionando quando voltar tão bem ou melhor ainda do que funcionaria se ele não tivesse tirado férias. ‘O segredo do I ou Investidor’, disse Robert, ‘é fazer seu dinheiro trabalhar por ele, de forma que ele não tenha de trabalhar pelo dinheiro.’”

“Então, quero, idealmente falando, passar para o lado ‘D’ e ‘I’ do quadrante, onde minha empresa continuará ganhando dinheiro, independentemente de minha

presença, e meus investimentos continuarão fazendo a mesma coisa", concluí.

"Assim é que se fala", disse Robert.

"Montamos nossa primeira empresa dois meses mais tarde. Dese-nhamos um logotipo com as palavras 'Ganhar/Ganhar', mandamos bordá-lo em camisas e jaquetas e começamos a vendê-las em diversas conferências, seminários e convenções pelos Estados Unidos. A finalidade dessa primeira empresa era custear nossas viagens e nossa estada durante esses programas educacionais, ao longo de um ano, enquanto nos preparávamos para montar nossa próxima empresa."

Observação: Quando falo com mulheres acerca de empresas e investimentos, estou incentivando-as a passar do lado "E" e "A" para o lado "D" e

"I" do Quadrante CASHFLOW. É lá que seu esforço será mais bem recompensado.

1985 – Nosso ano de inferno

"Em dezembro de 1984, vendemos tudo o que possuíamos, que não era muito, e deixamos Honolulu para começar a construir nossa empresa no sul da Califórnia. Não demorou muito – cerca de dois meses, para ser C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

Minha história

exata – para que nosso dinheiro acabasse. Estávamos 'duros' e sem emprego ou trabalho. Tínhamos um longo

caminho a percorrer, antes que estivéssemos prontos para montar nossa empresa. Às vezes, não tínhamos nem onde pernoitar e dormíamos em um Toyota Celica em petição de miséria. Posso afirmar honestamente que 1985 foi o pior ano de nossas vidas."

"Como é que era?", perguntou Pat.

"Você já ouviu alguém dizer que 'O dinheiro não traz a felicidade?'", perguntei.

"Claro", respondeu Leslie.

"Bem, posso afirmar, por experiência própria, que não ter *nenhum* dinheiro faz da gente uns desgraçados. Eu costumava achar que os ricos são gananciosos, desalmados e mesquinhos. Mas aí percebi, por mim mesma, que essas 'qualidades' não são de maneira alguma exclusivas dos ricos. Quando ficávamos sem um tostão, Robert e eu brigávamos e cen-surávamos um ao outro. O ressentimento foi aumentando – e mostrávamos o que de pior havia em nós. Estávamos incrivelmente estressados.

Para mim, o pior de tudo era que minha auto-estima havia chegado ao fundo do poço. Eu sempre fora uma mulher otimista, alegre, assertiva e confiante. Mas, quando atravessamos esse período de vicissitudes, comecei a questionar e a duvidar de tudo em que acreditava, inclusive de minha capacidade de realizar alguma coisa. Eu me perguntava: 'Será que sei alguma coisa, afinal?' E o que havia começado como um pouco de in-segurança se tornou rapidamente no que parecia ser, na época, um bura-co enorme e profundo do qual nunca mais sairíamos."

“E como foi que vocês saíram dessa encrenca?”, perguntou Pat.

Uma noite de alívio

“Robert e eu procurávamos literalmente as pessoas que conhecíamos um pouco e pedíamos abrigo por uma noite. Houve uma noite, durante esse período horrível, que nem eu nem ele esqueceremos jamais. Nossos cartões de crédito estavam totalmente ‘estourados’. Naquela época, a cobrança era manual, não existiam os terminais eletrônicos que hoje perC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

mitem verificar o limite de crédito na hora em que o cartão é apresentado. Certa tarde, um amigo nosso nos levou até o 6-Pence Motel, um motel dos mais ordinários perto de San Diego. Entrei e coloquei meu cartão de crédito sobre o balcão da recepção, rezando para que o encarregado não conferisse meu crédito. Ele imprimiu um daqueles boletos de débito e entregou-me a chave de um quarto. Controlei-me para não fazer uma cara alegre demais na frente do sujeito. Estava quase correndo quando saí pela porta afora e voltei ao carro. E praticamente gritei para Robert

‘Arranjamos um quarto! Arranjamos um quarto!’, de maneira que o recepcionista não pudesse me ouvir.”

“Para muita gente, o 6-Pence seria apenas um motel vagabundo. Mas, para nós, naquela noite, foi o paraíso. Atravessamos a rua, entramos numa lanchonete

Kentucky Fried Chicken e compramos um balde de galinha frita; havia um armazém ao lado, onde compramos meia dúzia de cervejas.

E, finalmente, fomos para o quarto, só nós dois. Pelo menos momentaneamente, tudo estava bem. Estávamos ao abrigo da tempestade. Naquela noite, dormimos agarrados um ao outro, sem saber como seria o dia seguinte; mas, pelo menos por aquela noite, tínhamos cama e comida."

"Tenho certeza de que não teríamos sobrevivido àquele ano se não estivéssemos juntos. Nossos familiares e amigos diziam o tempo todo: 'Por que não arranjam um emprego? Garantam um salário durante algum tempo, até que essa empresa de vocês esteja constituída e funcionando.'

Mas nós sabíamos que arranjar empregos seria um retrocesso. Havíamos começado e não iríamos desistir agora. Sabíamos também que, se procurássemos o conforto de um 'salário', talvez nunca chegássemos a montar nossa empresa. Em retrospectiva, aquela horrível situação era, na verdade, a força que nos fazia avançar. Ela nos obrigou a encontrar uma saída da confusão em que havíamos nos metido. E, se a saída não era fácil, não seria por meio de um emprego. Estávamos decididos a montar nossa empresa."

Já era tempo de assumirmos o controle

E prossegui: "Finalmente, chegamos a um ponto em que ficamos simplesmente fartos do caos que havíamos criado. Robert chegou à conclu-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

são de que ninguém iria facilitar a vida dele, exceto ele mesmo, e que era hora de tomar medidas drásticas. Eu decidi parar de sentir pena de mim mesma e parei de culpar todo mundo por nossa situação. Eu e ele tomamos simplesmente a decisão de assumir o controle de nosso futuro e pôr mãos à obra. E foi o que fizemos."

"O que sua empresa fazia?", perguntou Janice.

"Montamos um empresa educacional concentrada no empreendedorismo", respondi. "Embora tivesse montado algumas empresas em Honolulu, antes de nos mudarmos para a Califórnia, Robert vinha estudando havia anos a maneira como as pessoas aprendem e os novos e inovadores métodos de ensino. Nossa empresa cresceu até incluir 11 escritórios em sete países pelo mundo. Viajávamos constantemente, na maioria das vezes para o exterior."

Leslie perguntou: "Quando foi que vocês se casaram?"

"Casamo-nos em novembro de 1986, em La Jolla, Califórnia", respondi. "Àquela altura, a empresa não estava de maneira alguma progredindo, mas já podíamos antever um futuro melhor."

"O que aconteceu com essa empresa?", perguntou Pat. "Ainda é de vocês?"

"Não é mais", respondi. "Depois de dirigir a empresa durante dez anos, nós a vendemos em 1994 e nos aposentamos. Eu estava com 37

anos e Robert, com 47. O melhor de tudo isso foi que ficamos livres.”

“Financeiramente livres?”, perguntou Pat.

“Sim. Não temos mais de trabalhar por dinheiro”, respondi. “Foi uma sensação maravilhosa.”

Foi então que Leslie ponderou: “Portanto, vocês devem ter vendido a empresa por um dinheirão, para nunca mais terem de trabalhar –

especialmente se você tinha só 37 anos. Isso significa que vocês têm dinheiro suficiente para durar pelo menos cinqüenta ou sessenta anos, talvez até mais.”

Eu ri. “É isso que a maioria das pessoas pensa. Não foi a venda da empresa que permitiu que nos aposentássemos. Se tivéssemos de depender C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

daquele dinheiro para viver, provavelmente teríamos gasto tudo em no máximo dois anos.”

“Não entendo”, disse Leslie, confusa.

“Conseguimos nos aposentar em 1994 graças a nossos *investimentos*.

Temos todo mês uma renda que vem de nossos investimentos, principalmente em imóveis, que mais do

que cobre nossas despesas. É isso que quero dizer quando afirmo que estamos financeiramente livres.”

Meu primeiríssimo investimento

“Não sei nada sobre investimentos”, admitiu Pat. “Para mim, é o mesmo que chinês.”

“Eu também não sabia”, respondi. “Quando comecei, eu não sabia nem ao menos o que significa a palavra *investimento*. Tinha uma curva de aprendizado muito árdua pela frente.”

“No que foi que você investiu?”, perguntou Janice.

“Comecei por imóveis. Imóveis era uma coisa que fazia sentido para mim. Comprei meu primeiro imóvel para alugar em 1989. Era uma casinha bonita, com dois quartos e um banheiro, em Portland, Oregon. Ficava a apenas duas quadras de onde eu morava. Mas devo dizer que foi a coisa mais assustadora que já enfrentei. Eu estava apavorada. Estava preocupada. Tinha medo de cometer erros que nos custassem caro. Eu realmente não sabia o que podia esperar.”

“Não vou entrar em todos os detalhes agora”, prossegui. “Mas fiquei extasiada quando, um mês após a compra, recebi um ‘fantástico’ rendimento de US$50, ou fluxo de caixa, gerado por aquela propriedade. Fiquei viciada na hora. Hoje, controlo alguns milhões de dólares aplicados em imóveis, além de outros investimentos. E é por intermédio de meus investimentos, que rendem um considerável fluxo de caixa mês após mês, que estou financeiramente livre e sou totalmente independente hoje em dia.”

Janice disse: “Quando penso na palavra investimento, penso em CDBs, fundos de investimentos e ações. Normalmente não penso em imóveis. Você ganha dinheiro comprando e vendendo casas?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

Minha história

37

“Não, não se trata de comprar e vender. Trata-se de comprar e manter. Mas esse é um assunto muito extenso. Se vocês quiserem, podemos falar disso mais tarde.”

A Rich Dad Company

“O que você e Robert fazem agora, já que estão aposentados?”, cutucou Leslie. “Posso imaginá-los passando o dia todo à beira da piscina.”

“Não fazemos nada semelhante a isso”, respondi sorrindo. “Naquele ano, compramos um rancho de 85 acres numa cidadezinha chamada Bisbee. Bisbee é uma comunidade de artistas, nas montanhas do sul do Arizona. Havia um barracão dilapidado na propriedade, que, na verdade, havia sido um velho ponto de parada das diligências, na época do Velho Oeste. Transformamos esse barracão numa maravilhosa casa de um só quarto, com um estúdio separado ao lado. Não havia televisão nem rá-

dio... apenas paz e silêncio.”

“Foi no silêncio de Bisbee que Robert escreveu *Pai Rico, Pai Pobre*, com o subtítulo *O que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro (que os pobres e a classe média não ensinam!)*. Enquanto Robert estava escrevendo em Bisbee, eu estava em Phoenix, transformando um pequeno hotel num prédio de apartamentos. Aquilo era novidade para mim e fico feliz ao dizer que acabou sendo um belo sucesso.”

“E, falando em sucesso, *Pai Rico, Pai Pobre* é hoje um dos quatro best-sellers que estiveram mais tempo no topo da lista dos mais vendidos do *The New York Times*. Antes do lançamento de *Pai Rico, Pai Pobre*, criamos e lançamos um jogo de tabuleiro chamado CASHFLOW 101. Desenvolvemos o jogo para ensinar especificamente às pessoas o que havíamos feito para nos tornar financeiramente livres. Ao jogar, as pessoas adquirem uma experiência prática sobre a maneira de investir e controlar seu dinheiro. No jogo, o objetivo é escapar da Corrida dos Ratos que a maioria das pessoas enfrenta a cada dia e ingressar na Pista de Alta Velocidade, onde estão os grandes investimentos. E o segredo para mudar de vida é chamado fluxo de caixa. Quando o fluxo de caixa gerado por seus investimentos se torna maior do que suas despesas mensais, você já está fora da Corrida dos Ratos!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

38

Mulher Rica

“Robert, eu e Sharon Lechter, nossa sócia nos negócios, financiamos a publicação de *Pai Rico, Pai Pobre*.

Imprimimos mil exemplares do livro em abril de 1997. Para ser honesta, achei que teríamos presentes de Natal para distribuir até 2007. Nenhuma livraria quis saber do livro. Nenhum distribuidor o aceitou. Não houve sequer um atacadista que respondesse a nossos telefonemas. Dessa forma, começamos nós mesmos a vendê-lo. O

primeiro lugar onde oferecemos o livro foi o lava-jato de um amigo. Colocávamos o livro à mostra em qualquer lugar que fosse possível. O livro co-meçou a ser comprado, lentamente. A notícia se espalhou de boca em boca e, dois anos depois, *Pai Rico, Pai Pobre* estava na lista de best-sellers do *Wall Street Journal* e nós estávamos literalmente nas nuvens!"

"Francamente falando, não montamos mais nenhuma empresa; isto porque The Rich Dad Company já havia crescido muito além de nossas melhores expectativas. O livro já foi publicado em mais de 46 idiomas e mais de 97 países. O jogo CASHFLOW 101 existe em 16 idiomas e esse número vai aumentar. Há toda uma série de livros *O Guia do Pai Rico*, bem como outros livros escritos por pessoas que nos orientam em maté-

ria de investimentos e empreendimentos. O negócio todo cresceu e continua crescendo e virou uma marca registrada mundial, representando a liberdade e a independência financeira. *Ninguém se sente mais exultante e grato do que Robert e eu*."

"Que história de vida", exclamou Leslie. "Vocês atravessaram uma epopéia, nos últimos vinte anos – de sem-teto a aposentados e, de aposentados, a uma grande empresa internacional. Vocês têm sorte. Eu adoraria estar no lugar de vocês."

“Tive realmente muita sorte”, admiti. “Mas não sei se a maioria das pessoas estaria disposta a enfrentar o que eu e Robert agüentamos para chegar onde estamos hoje. Nós escolhemos o caminho mais difícil – o caminho que a maioria evita – em troca daquilo que, conforme prevíamos, seria o caminho mais fácil no futuro. Felizmente, essa rota valeu a pena para nós.”

“Pois é, essa é minha história. E uma coisa é certa: não foi uma vida enfadonha.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

Minha história

39

Uma observação dirigida especialmente às mulheres Conversando com tantas mulheres que conheci em The Rich Dad Company, pediam-me freqüentemente: “Será que você não poderia fazer palestras para mulheres, sobre investimentos?” Foi essa solicitação que deu origem a este livro. A principal finalidade de *Mulher Rica* é simplesmente inspirar as mulheres a agirem e entenderem que tornar-se financeiramente independentes não é nenhum bicho-de-sete-cabeças. Qualquer uma de nós pode conseguir. Bastar empregar algum tempo e ter um bom preparo.

Uma das questões que – tenho certeza – se tornará cristalina por meio deste livro é a seguinte: hoje, mais do que nunca, nós, mulheres, não podemos mais depender de alguém, seja esse alguém um marido ou companheiro, nossos pais, o chefe ou o governo, para se encarregar financeiramente de nós. O que era verdade

para nossas mães e avós não se aplica a nós, mulheres contemporâneas.

Em minha opinião, as mulheres precisam aprender a investir, a fim de garantir uma vida segura, para si mesmas e seus filhos. Isso não é mais uma questão de escolha. As regras mudaram e já é hora de assumirmos o controle de nosso futuro financeiro.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 4 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 4

Vinte anos atrás... no Havaí

"As mulheres querem homens, carreiras, dinheiro,

filhos, amigos, luxo, conforto, independência,

liberdade, respeito, amor e meias-calças de três

dólares que não corram fio."

– Phyllis Diller

DEPOIS DE OUVIR o que cada uma de nós andara fazendo nos últimos vinte anos, voltamos a falar de nossos dias no Havaí. Começaram a surgir frases iniciadas por "Vocês se lembram..."

Pat levantou a mão: "Quem se lembra de nosso último almoço?"

A mesa ficou em silêncio durante uns trinta segundos, à medida que nos transportávamos de volta para as ilhas. Nenhuma de nós crescera no Havaí. Todas foram para lá pelas razões mais evidentes: praias arenosas, vida boa,

águas quentes, clima tropical ameno e muita diversão! Minha primeira viagem ao Havaí fora com a família, quando eu estava no ensino médio. Naquela semana de férias, concluí que as pessoas mais felizardas do mundo moravam no Havaí e era lá que eu queria viver.

Retornamos todas a nossos dias despreocupados de solteiras morando no paraíso. Finalmente, Janice interrompeu o silêncio: “Vinte anos atrás, no Lanai taitiano.”

Leslie riu. “Foi em janeiro. Um glorioso dia ensolarado. Ainda me lembro de Janice com aquele enorme chapéu molengo e de Martha naquele duas-peças de bolinhas cor-de-rosa. Os homens ficavam trope-

çando uns nos outros.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 5 — S E G U N D A P R O V A

“Lembro da gente sentada na praia e do cheiro da loção de bronzear”, acrescentou Pat. “E, naqueles dias, era estritamente vinho nacional.

Nada de champanhe caro. Foi uma época maravilhosa. Nenhuma responsabilidade, nenhuma preocupação, ninguém ganhava lá muito dinheiro, mas a gente vivia muito bem.”

“E todo mundo estava em plena forma, já que vivíamos de biquíni”, disse Janice.

“Crescemos muito em nossa convivência”, eu disse. “Pena que Martha e Tracey não possam estar aqui hoje.

Teria sido tão bom reunir todas! Mas você fez uma coisa ótima rastreando todas, Pat. Essa, nós ficamos devendo a você.”

A história de Martha

Leslie disse: “Eu me lembro que Martha estava *sempre* de biquíni. E ela levava sempre a prancha de surfe para a praia. É, de fato, ela era ‘toda’

surfista. Havia crescido nas praias do sul da Califórnia. Não foi nenhuma surpresa que ela houvesse escolhido Oceanografia, com todo aquele amor pelo mar e qualquer coisa ligada a ele.”

Janice apontou: “Na última vez em que estive com ela, Martha acabara de ser contratada pelo Instituto Oceanográfico e estava no paraíso.

Ela sempre foi apaixonada pela preservação dos mares e da vida marinha.

A missão dela era salvar o planeta! O sonho dela era trabalhar com Jacques Cousteau, no famoso navio *Calipso*.

Alguém sabe se ela chegou perto disso? Você

“Esses vinte anos voaram”, sus-

chegou a falar com ela, Pat.”

pirou Pat. “Minha vida é quase o

“Só rapidamente”, assinalou Pat. “Pergun-

inverso daquilo com que sonha-

va. O que aconteceu?”

tei por que havia voltado para a Califórnia. Ela respondeu que voltara originalmente para aju-

“Acho que foi uma coisa chama-

dar o pai na empresa, durante uns dois meses, **da ‘vida’”, disse Leslie. “A vida**

quando o gerente pedira demissão de repente.

aconteceu.”

Mas aí acabou ficando. Ela disse que assim era mais fácil e que podia surfar quando quisesse. Lembro-me de ela ter dito que sua vida era ‘muito confortável’. Mas a voz dela parecia cansada. Ao C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 5 — S E G U N D A P R O V A

que parece, o pai dela morreu e ela mora agora junto com a mãe. Como disse, ela não veio porque a mãe não está bem e Martha é a única pessoa para cuidar dela. Deve ser a maior dificuldade.”

“Ela nunca mais voltou para a Oceanografia?”, perguntei.

“Aparentemente não. E pareceu que estava evitando o assunto quando perguntei”, respondeu Pat.

“Isso me surpreende”, afirmei.

“Ela disse se estava casada ou tem filhos?”, perguntou Janice.

“Não”, respondeu Pat.

A história de Tracey

“E Tracey, como está? O que ela anda fazendo?”, perguntei.

“Ela me pareceu realmente frustrada quando falei com ela pela ma-nhã”, começou Pat. “Estava decepcionada por não poder vir e, como ela disse, ‘enjoada e cansada do mundo corporativo’. Não sei se foi apenas a ocasião, os problemas do trabalho dela ou se havia alguma coisa além disso. A verdade é que ela nunca me pareceu muito feliz, nas outras vezes em que conversei com ela. A voz dela não anima ninguém. Ela parece cansada. Sei que está casada e tem dois filhos. Não é nada fácil ser uma executiva e, ainda por cima, criar dois filhos – mais um marido. Ela é espantosa.”

“Bem, parece que Tracey conseguiu o que queria”, respondi. “Estivemos juntas por questões profissionais... bom, mais ou menos profissionais. Vocês se lembram das noites de sexta-feira em Honolulu? A prefeitura fechava as principais ruas do centro, que viravam ruas de lazer.

Todos os restaurantes ficavam abertos até tarde da noite. Havia bandas de música e as ruas ficavam cheias de gente, principalmente do pessoal que trabalhava no centro ou por perto. Podia-se ficar zanzando de um bar ou restaurante para outro. Era um excelente lugar para se conhecer gente, sem dúvida uma das vantagens de se trabalhar no centro. Foi lá que conheci Tracey e ficamos imediatamente amigas. Descobrimos que ambas estudávamos Administração na universidade.”

E continuei: “Tracey estava realmente encantada com o mundo corporativo. Seu plano era subir a escada corporativa e, ao que parece, foi C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 5 — S E G U N D A P R O V A

exatamente o que ela fez. Lembro-me de que arranjou um emprego assim que terminou a faculdade, um cargo numa das grandes empresas de alimentos locais, e que ela foi rapidamente promovida várias vezes, até atingir um posto realmente significativo. Ela me falava das viagens de negócios até as outras ilhas e do quanto ela adorava interagir com os clientes. Sentia-se indiscutivelmente em seu meio, naquela época. Acho que ainda se sente.”

“É surpreendente quanta coisa aconteceu nos últimos vinte anos”, suspirou Pat. “Minha vida é quase o oposto daquela que eu sonhava quando me vi por conta própria. Houve muitas reviravoltas que nunca previ.”

“Acho que foi essa coisa chamada ‘vida’”, ponderou Leslie. “A vida aconteceu.” Fez uma pausa e completou: “Não sei se alguém se lembra do que dissemos quase no fim de nosso último almoço, e do que nos fez estar aqui hoje.”

Ninguém se lembrou exatamente do diálogo ao qual Leslie estava se referindo.

“Foi mais ou menos assim”, lembrou Leslie: “Janice chegou meia hora atrasada, xingando e bufando, falando a mil por hora de todas as coisas que haviam feito com que ela chegasse atrasada.”

“Algumas coisas nunca mudam”, interrompeu Pat.

“Ah, isso não é justo!”, riu Janice.

Nosso pacto para vinte anos

Leslie continuou fazendo um animado relato sobre nossa conversa de tantos anos atrás:

“‘Então, do que vocês estavam falando?’, perguntou Janice, enquanto sua bolsa ia caindo do ombro e seu enorme chapéu mole estava prestes a lhe voar da cabeça. ‘O que eu perdi? Contem, contem.’”

“Fornecemos uma versão abreviada daquilo que estávamos comentando e, então, Pat disse: ‘Imagino o que estaremos todas fazendo daqui a vinte anos.’”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 5 — S E G U N D A P R O V A

44

Mulher Rica

“‘Vinte anos!’, gemeu Martha. ‘Mal sabemos o que vai acontecer depois deste almoço, quanto mais daqui a vinte anos.’”

“‘Em vinte anos, estaremos *velhas*!’, brincou Tracey. ‘E quem vai querer pensar nisso?’ Todo mundo riu. Não queríamos pensar e pronto! Queríamos apenas aproveitar aquele almoço prolongado com as amigas.”

“Mas Pat insistiu: ‘Vamos lá, meninas; como é que vocês vêem o futuro? O que vocês gostariam de estar fazendo?”

“Janice se intrometeu: ‘Quero ser rica e independente, estar louca-mente apaixonada e ficar viajando pelo mundo.’”

“‘É o que vou fazer!’”

“‘Eu também!’”

“‘Conte comigo!!’”

“‘Também estou nessa!’”

“Todas nós estávamos pensando: ‘Que bom! Isso nos poupa de uma longa discussão séria e introspectiva acerca de nosso futuro. O dia está bonito demais para pensar no futuro. Ao que parece, é sempre isso que nos perguntam desde que estávamos no ensino fundamental: ‘O que você vai ser quando crescer?’ Vamos simplesmente aproveitar este dia.”

“Mesmo assim, Pat ainda fez uma última tentativa: ‘Tenho certeza de que manteremos contato ao longo dos anos, mas é provável que a vida nos separe. E se todas combinássemos, agora, nos reunir daqui a vinte anos? Não seria divertido saber o que cada uma andou fazendo?’”

“Querendo que Pat mudasse de assunto de uma vez por todas, con-cordamos em nos reunir vinte anos depois para um almoço das ‘meninas’, e contar o que estivéramos fazendo na vida. Não houve evidentemente nenhuma dúvida em relação a quem iria organizar a reunião e como nos manteríamos em contato até lá. Mas a decisão estava tomada e pudemos em seguida desfrutar do almoço.”

Rimos e aplaudimos a retrospectiva que Leslie fez sobre nossa conversa à beira-mar. Ela fora exata.

“Lembro-me de que conseguimos a concordância de todas quanto à futura reunião, mas esqueci o resto”, admitiu Pat.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 5 — S E G U N D A P R O V A

Vinte anos atrás... no Havaí 45

“Prometa que você não vai nos obrigar a outro raciocínio grave e profundo neste almoço”, insistiu Janice rindo.

Foi então que nosso garçom reapareceu e perguntou: “Alguma das senhoras quer uma sobremesa?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 5 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 5

Existe algo mais importante

que dinheiro

“Você pode ter tudo. Só não pode ter tudo o tempo

todo.”

– Oprah Winfrey

NÃO CONSEGUIMOS resistir a pedir duas sobremesas para dividir entre as quatro. Depois que o garçom se afastou, Leslie perguntou: “Kim, você disse que se aposentou faz alguns anos, certo?”

“Sim, em 1994”, respondi.

“Mas não parece que você esteja levando uma vida calma e ociosa. A idéia que faço da aposentadoria é passar o tempo nos campos de golfe, clubes de campo ou solários de navios de cruzeiro. Você parece estar trabalhando mais do que nunca.”

Não pude deixar de rir: “Eu não diria que levo uma vida descontraída.

Mas você levantou um ponto interessante. Acho que, na cabeça da maioria das pessoas, a palavra ‘aposentadoria’ desperta imagens idílicas – um casal ao sol, ou numa praia maravilhosa, ou jogando golfe, ou ainda viajando para aqueles lugares longínquos que todo mundo sonha conhecer.”

“Eu *gosto* de lugares longínquos e praias de areia branca”, intrometeu-se Janice.

“Eu também”, concordei. “E gosto igualmente de jogar golfe. Mas, para mim, o mais importante é que gosto de novos desafios e adoro aprender. E meu trabalho representa considerável parte de minha vida.

O que quis dizer não foi exatamente que me *aposentei* ou parei de traba-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

lhar; quis dizer que conquistei uma situação financeira na qual *não tinha* mais de trabalhar, se preferisse não trabalhar. Eu não precisava mais do dinheiro proveniente de meu trabalho ou minha empresa para viver. Eu podia *optar* por fazer qualquer coisa que quisesse. Estava

literalmente livre, sob o aspecto financeiro, para fazer o que quisesse.”

Leslie insistiu: “Agora, se você me dá licença de perguntar, como você chegou a essa situação? Você disse que tinha dinheiro proveniente de seus investimentos, mas não entendo como apenas esse dinheiro pode ser suficiente para se aposentar. Quero dizer, para não precisar trabalhar, você deve ter acumulado uma fortuna. Como você conseguiu isso?”

“Antes de mais nada, não acumulei uma fortuna”, comecei. “Foi um processo que, em nosso caso, começou há muitos anos. O Pai Rico de Robert sempre dizia: ‘Você tem de aprender como fazer seu dinheiro trabalhar por você, para que você não precise trabalhar por dinheiro.’

Ele afirmava que, enquanto estiver trabalhando por dinheiro, você nunca será livre, porque estará sempre trabalhando para manter o dinheiro entrando.”

“Que história é essa de ‘Pai Rico do Robert’?”, perguntou Janice.

“O Pai Rico era o melhor amigo do pai de Robert e havia parado de estudar aos 13 anos, a fim de ajudar a sustentar a família. Acabou se tornando um dos homens mais ricos do Havaí. Robert atribui grande parte do que aprendeu, sobre dinheiro e investimentos, a esse Pai Rico.”

“Quando Robert tinha apenas nove anos, seu Pai Rico começou a lhe ensinar como fazer seu dinheiro trabalhar por ele. E foi isso que comecei a aprender em 1989. Naquele ano, comecei a aprender como obrigar meu dinheiro a trabalhar para mim. E, então, fui apresentada ao mundo dos *investimentos*.”

“OK, você falou várias vezes em investimentos”, disse Leslie impaciente. “Tenho sérias dúvidas em matéria de investimentos. As pessoas perdem dinheiro investindo! Acho que é muito arriscado investir. E muito confuso! É necessário ter a mente de um gênio financeiro para entender de investimentos! Eu sou uma artista; mal consigo controlar o saldo em meu talão de cheques. Não acredito que possa jamais investir!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

48

Mulher Rica

“Sempre deixei os investimentos por conta de meu marido”, disse Pat. “Simplesmente não tenho jeito para isso. É muito complicado. E

nunca entendo o que os corretores de ações estão dizendo.” E aí perguntou: “Você investe na Bolsa? Ganha dinheiro comprando e vendendo ações? Meu marido parece ficar sempre ‘em casa’ quando investe.”

Janice acrescentou: “Tenho algumas ações e fundos de renda fixa, mas não presto muita atenção a eles. Comprei-os anos atrás. Sou do tipo que compra-e-guarda, que é, na verdade, o tipo que compra-e-espera-que-o-valor-aumente. Além disso, sou muito ocupada para ficar me preocupando com essas coisas.”

Fiquei calada depois que elas encerraram seus comentários. Todas olhavam para mim esperando que eu respondesse. Escolhi cuidadosamente o que iria dizer. “Bastou que eu dissesse a palavra ‘investimentos’ e vocês três tiveram reações automáticas. Leslie afirma

que é muito arriscado. Pat diz que é muito complicado e Janice acha que não tem tempo. O que vocês estão dizendo é que investir não é algo feito para vocês."

E prossegui: "Vamos retroceder um pouco. Leslie me perguntou como me aposentei e respondi que foi investindo. Mas serei mais clara: meu objetivo nem era ficar rica. O que eu queria era ser *financeiramente independente*. Eu sempre soube que não queria depender de ninguém –

marido, patrão, meus pais, ninguém – quanto a meu bem-estar financeiro. Para mim, *independência financeira equivale à liberdade*. Enquanto dependi de alguém que me sustentasse, não fui livre. Era simplesmente assim. A definição que me deram de independência financeira era: minha independência financeira virá no momento em que eu tiver mais dinheiro entrando todo mês – sem que eu precise trabalhar para isso – do que a soma que sai para pagar meu sustento."

"Existem muitas maneiras de se conseguir isso", expliquei. "É claro que existem as loterias, mas eu sabia que minha chance de tirar a sorte grande era pouca ou nenhuma. Não havia nenhuma grande herança à minha espera. E certamente eu não pretendia me casar por dinheiro."

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

Janice interrompeu: "Vocês se lembram da Erica, que trabalhava na academia de ginástica? Ela se casou por dinheiro. Casou-se com um sujeito trinta anos mais velho

que ela. E, caramba, ela tem algumas boas histórias para contar. Não sei quem teve mais ‘casos’, se foi ela ou ele.”

Olhamos todas para Janice com nossas melhores “caras de pau”.

“Desculpem, achei apenas que valia a pena mencionar”, murmurou.

“Como já disse, eu não pretendia me casar por dinheiro”, recomecei.

“Algumas pessoas ganham fortunas nos negócios. Enquanto Robert e eu desenvolvíamos nossas empresas, não havia certamente nenhuma garantia de sucesso. E, quando uma empresa tinha sucesso, durante quanto tempo iríamos querer dirigi-la? Assim, fiquei interessada quando me apresentaram o mundo dos investimentos.”

Leslie parecia confusa. “Quer saber? Eu apenas reagi. E, sentada aqui, percebo agora que não sei o que quer dizer investir.”

Sorri. “Como já disse, nem eu. E, para ser honesta, não foi tanto a idéia de *investir* que chamou minha atenção; foi o conceito de ter tanto dinheiro entrando todo mês, vindo de meus investimentos, e que eu não tivesse literalmente de trabalhar. Como você já disse, Leslie, qualquer uma de nós precisaria ter uma fortuna para não ter de trabalhar. E se eu houvesse planejado viver do que conseguisse poupar, *teria* de possuir uma fortuna em poupança. Mas, se você tiver dinheiro entrando todo mês, vindo dos *investimentos* feitos, não precisa de uma grande soma de dinheiro para se manter. Faz sentido?”

As três acenaram com a cabeça, relutantemente.

“Então, o mais importante é você ter o dinheiro entrando constantemente, mês após mês, em vez de ter acumulado uma grande poupança?”, perguntou Leslie.

“Sim”, respondi. “É o que se chama fluxo de caixa. O dinheiro entra todo mês.”

“De quanto fluxo de caixa você precisa a cada mês?”, perguntou Pat.

“Boa pergunta! Trabalhando ou não, quero uma soma entrando mês a mês que cubra todas as minhas despesas de sustento... e que ainda sobre um pouco. É simplesmente assim. Esse foi meu objetivo desde o início.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

50

Mulher Rica

Fazer investimentos que gerassem um fluxo de caixa suficiente para sustentar meu estilo de vida, mês após mês. E por que isso é tão importante?

Porque, àquela altura, aos 37 anos, fiquei livre. Não *tinha* mais de ‘dar as caras’ em um escritório, deixar de fazer as coisas que eu queria ou que meu patrão me dissesse o que eu tinha de fazer. A essa altura, eu não dependia mais de ninguém em questão de dinheiro. Estava livre para fazer o que bem entendesse. Acho que era exatamente isso que eu queria quando comecei a me perguntar ‘O que você quer fazer na vida?’ Foi de certa forma como estar de volta a Honolulu, vinte anos atrás, apenas co-meçando e tendo todas aquelas opções à

minha disposição; só que foi melhor, porque não tinha mais de me preocupar com dinheiro. Tratava-se de uma questão de escolher o que eu queria fazer, simplesmente porque *queria*, e não **Cheguei ao ponto em que me**

perguntei: “O que você quer

porque *precisava* fazer.”

fazer na vida?” Porque, a essa

“E deixem-me acrescentar mais uma coisa.

altura, eu podia escolher. Po-

Estou ‘cansada’ de encontrar tantas mulheres **dia fazer o que quisesse, porque são prisioneiras de casamentos infelizes, que queria, e não porque precisasse fazer.**

porque são financeiramente carentes ou de-

pendem de seus maridos, e mulheres que con-

Independência financeira sig-

tinuam trabalhando em empregos que odeiam,

nifica ter mais opções.

porque precisam daquele salário constante.

Em minha opinião, elas não se mexem porque

escolheram a ‘segurança’ em vez da ‘auto-estima’. Esse é para mim o maior dos crimes. Muitas mulheres preferem continuar numa situação ou num ambiente infeliz, por razões financeiras, e

depois dizem ‘O dinheiro não é tão importante assim’. Mas o dinheiro desempenha um papel maior, na vida das mulheres, do que a maioria de nós estaria disposta a admitir. Basta perguntar: se você tivesse todo o dinheiro do mundo, haveria algumas coisas que gostaria de fazer de maneira diferente? O dinheiro tem o poder de manter uma mulher prisioneira ou libertá-la. É

ela quem decide.”

Minhas três amigas estavam caladas. Achei que havia conseguido despertar sua atenção.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

***Existe algo mais importante que dinheiro* 51**

Por que as mulheres devem tornar-se investidoras Uma jovem jornalista me procurou recentemente e disse, quase apaixo-nadamente: “Temos de fazer as mulheres saberem que elas têm de administrar seu dinheiro. Elas não podem esperar que alguém faça isso por elas!” Depois que conversamos mais um pouco, descobri de onde vinha toda aquela emoção. Revelou-se que a mãe da moça se divorciara recentemente, aos 54 anos, e ficara basicamente sem um tostão, sendo obrigada a ir morar com a filha. A jornalista estava agora sustentando a si mesma e à mãe. Essa situação foi o bastante para que a jovem acordasse e deixou-a abalada. Ao fazer as contas, ela percebeu que, se não recebesse mais seu salário regular, teria muito pouco para continuar vivendo. E co-meçara subitamente a agir.

Como eu disse na introdução, a maneira "como" investir – comprar e vender ações, administrar um imóvel alugado ou analisar um investimento comercial – é a mesma para homens e mulheres. No entanto, os *motivos* para as mulheres se transformarem em investidoras são ligeiramente diferentes dos motivos dos homens.

Temos consciência de que vivemos de maneira diferente daquela que viviam nossas mães, mas você talvez fique surpresa ao se dar conta do quanto nossas vidas são diferentes. Seguem-se seis razões consistentes para as mulheres entrarem nesse jogo chamado "investimentos".

1. As estatísticas

As estatísticas sobre mulheres* e dinheiro são surpreendentes.

• Das mulheres brasileiras, 40% são sozinhas: solteiras, viúvas ou divorciadas e se elas tiverem mais de 12 anos de estudo esse nú-

mero sobe para 50%.

• Dos idosos que vivem sozinhos, 67% são mulheres.

*** *Nota da Revisora Técnica*: Para saber maiores detalhes sobre estatísticas femininas no Brasil e suas conseqüências financeiras, o livro *As leis do dinheiro para mulheres* (Campus/Elsevier, 2005) de Eliana Bussinger trata desses aspectos em capítulo específico.**

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

52

Mulher Rica

• As aposentadorias das mulheres são menores que as dos homens, porque elas permanecem mais anos fora do mercado de trabalho, comparativamente aos homens (além da maternidade, as mulheres são normalmente as pessoas que mais cuidam do lar e dos pais idosos). Esse fato, somado aos salários inferiores, resulta em benefícios de aposentadoria muito menores do que dos homens. Vale lembrar que 82,8% das mulheres brasileiras de 25 a 49 anos são mães.

• 50% dos casamentos acabam em divórcio. E quem fica normalmente com os filhos? A mulher, que passa a ser a única responsável pelo próprio sustento – e pelo sustento dos filhos. E qual é o principal motivo das brigas de casais? Dinheiro.

• Os casamentos no Brasil, duram em média, 10 anos. A maioria das mulheres com casamentos dissolvidos está na faixa de 30 a 50 anos No Brasil, o pai fica com a guarda dos filhos em apenas 4,8% das separações e 5,8% dos divórcios, ainda segundo o IBGE.

• No primeiro ano após o divórcio, o padrão de vida da mulher cai em média 73%.

• As mulheres vivem em média oito anos mais que os homens: isso significa que elas terão de se sustentar durante esses anos a mais.

• Três em cada quatro idosos considerados pobres são mulheres.

• 90% de todas as mulheres serão as únicas responsáveis pelas próprias finanças ao longo da vida... No entanto, a esmagadora maioria ainda não traçou planos relativos a isso.

• Aproximadamente sete em cada dez mulheres enfrentarão a po-breza em algum momento de suas vidas.

O que podemos concluir a partir dessas estatísticas? Elas informam que cada vez mais mulheres, especialmente aquelas que es-tão envelhecendo, não são suficientemente instruídas ou preparadas para cuidar financeiramente de si mesmas. Passamos a vida toda cuidando de nossas famílias, mas não temos a capacidade de C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

cuidar de nós mesmas nessa área tão importante. Dependemos de alguém que faça isso por nós – um marido ou companheiro, um chefe ou um membro de nossa família ou o governo. Ou então simplesmente esperamos que tudo dê certo. Foi com esses contos da carochinha que crescemos.

2. Evitar a dependência

Você não se casa esperando divorciar-se. Não começa a trabalhar num novo emprego esperando ser despedida. Mas essas coisas acontecem e, atualmente, cada vez mais freqüentemente. Eu já

disse mas vale a pena repetir: se você for dependente de alguém –

marido, chefe ou quem quer que seja – quanto a seu futuro financeiro, pense duas vezes. Eles simplesmente poderão não corresponder. Vezes sem conta, não chegamos nem a perceber quanto somos dependentes, até que nos deparamos com a necessidade de assumir o controle de nossas vidas.

Segue-se minha história pessoal. Robert e eu nos tornamos só-

cios um mês depois de nosso primeiro encontro. Montamos várias empresas ao longo dos anos.

Nossa companhia de formação empresarial já existia havia seis anos quando uma briga me levou a ter uma visão. A empresa tinha filiais na Austrália, Nova Zelândia, Hong Kong, Cingapura, Ma-lásia e Canadá. Montamos a empresa com Robert como figura de proa e porta-voz – o visionário –, o que fazia todo o sentido. Um dia, Robert e eu discordamos em relação a alguma coisa. O desa-cordo acabou se transformando numa enorme briga e, no calor dessa briga, saí e bati a porta de nossa casa. Eu queria ter tempo para pensar e, então, fui percorrer as trilhas de uma reserva flores-tal perto de nossa casa. Enquanto estava imersa em meus pensamentos, a realidade me atingiu de repente.

Durante toda a minha vida, eu me orgulhara de ser independente. Desde a época em que consegui meu primeiro emprego, ainda no ensino médio, eu

sabia que não dependeria de ninguém C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

54

Mulher Rica

enquanto ganhasse meu próprio dinheiro. E, apesar de ter montado aquela empresa com Robert, partindo do nada, a verdade me atingiu como uma bofetada. Percebi de repente que, se Robert e eu nos separássemos, eu perderia não só meu casamento, como também minha empresa!

Uma vez que Robert era a figura de proa da empresa, esta iria desmoronar se ele fosse embora. E, se ele ficasse, eu teria de sair.

De um jeito ou de outro, a realidade era que, sem nem mesmo perceber, eu havia me tornado totalmente dependente de Robert. Eu mal podia acreditar! Eu sabia que Robert não via as coisas dessa forma, mas era assim que eu via. Esse foi meu brado de alerta. E

quis ter certeza de que qualquer decisão que eu tomasse seria a decisão mais acertada para mim... e não para a minha conta bancária.

Robert e eu analisamos a briga e ficou evidente para nós dois que queríamos continuar juntos por muito tempo. Mas aquele brado de alerta teve um impacto que me obrigou a mudar. Até aquela época, eu comprara alguns imóveis de aluguel, mas a coisa parecia mais um passatempo. Agora, eu a enxergava como meu caminho para a

liberdade. Foi, então, que a paixão me tomou e os investimentos deixaram de ser um passatempo, passando a ser uma missão.

Houve um enorme benefício imprevisto quando me transformei numa investidora. Assim que entendi o jogo do investimento e aprendi a ganhar dinheiro passivamente, sem trabalhar, percebi, pela primeira vez na vida, que não precisava mais de Robert. E o que era ainda mais assombroso: descobri que queria continuar com Robert não por necessidade, mas por desejo próprio. Naquele momento, nossa relação adquiriu um novo significado. Estávamos juntos simplesmente porque queríamos ficar juntos.

Outra bênção enorme foi que minha auto-estima cresceu durante aquele processo todo. O resultado foi que Robert e eu temos hoje mais respeito, mais amor, mais igualdade e mais felicidade no casamento do que jamais tivemos antes.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

Existe algo mais importante que dinheiro **55**

3. Os telhados de vidro

No mundo corporativo, um dos obstáculos que muitas mulheres enfrentam é o mito dos telhados de vidro. Este mito professa que, devido a nosso sexo, as mulheres só podem ascender até certo porto da escada corporativa.

Os mercados do mundo dos investimentos não querem saber se você é homem ou mulher, preto

ou branco, tem um diploma ou parou de estudar no ensino médio. Os mercados só se interessam pelo quanto você é esperta em matéria de dinheiro. O segredo é a preparação e a experiência. Quanto mais você for esperta na escolha de seus investimentos, maior será sua chance de sucesso como investidora. Não existem limites ou barreiras, sejam elas de vidro ou não, para as mulheres que ingressam no mundo dos investimentos.

4. Nenhum limite quanto à renda

Devido aos telhados de vidro e à desigualdade ainda existente entre os salários masculinos e femininos, a renda auferida pelas mulheres ainda é freqüentemente limitada. As pesquisas demonstram que, no Brasil, as mulheres, que têm a mesma formação e experiência que seus colegas masculinos, ganham em média R$0,70

para cada real pago a seus colegas. No mundo dos investimentos, o dinheiro que você pode ganhar não conhece nenhum limite. Você é totalmente responsável e controla qualquer retorno que venha a ter como investidora.

Uma vez que eu não queria que ninguém me dissesse quanto dinheiro podia ganhar, essa inexistência de limites quanto à minha renda me deixou fascinada.

5. A auto-estima ampliada

Pessoalmente falando, acho que esta é uma das maiores vantagens para as mulheres que investem. Não é raro que a auto-estima de C A M P

uma mulher esteja vinculada à capacidade dessa mulher em prover seu sustento. Depender de alguém em matéria de finanças pode resultar na redução do amor-próprio. Você possivelmente acabará fazendo coisas que jamais faria se não houvesse dinheiro em jogo.

Observei a auto-estima das mulheres aumentar assim que elas souberam como podiam tomar conta de si mesmas, do ponto de vista financeiro. E, quando aumenta a auto-estima de uma mulher, os relacionamentos a seu redor tendem a melhorar. A vida dessa mulher melhora em tudo, porque ela se sente bem em rela-

ção a si mesma e está fazendo escolhas que têm tudo a ver com ela.

A sensação de confiança aumenta a cada pequena vitória conquis-tada. Mais autoconfiança implica maior auto-estima. A auto-estima incrementada leva a mais sucesso, que, em última instância, conduz à maior de todas as bênçãos: a liberdade.

6. O controle do próprio tempo

Uma grande barreira que as mulheres enfrentam (freqüentemente mais do que os homens), quando se trata de investimentos, é o *tempo*. Isso é especialmente verdade no caso das mães de

família, que freqüentemente passam muitas horas do dia cuidando dos filhos.

Ouço muitas mulheres dizerem: “Depois que chego em casa, vinda do trabalho, tenho de fazer jantar, ajudar meus filhos com as lições de casa e lavar os pratos. Depois que todo mundo foi para a cama e tenho um momento para mim mesma, estou exausta!” Como investidora, você estará no controle de seu tempo. Investir é algo que se pode fazer em regime de tempo parcial ou integral. É algo que você pode fazer em casa, no escritório, em qualquer lugar.

É ainda uma atividade na qual você pode incluir seus filhos.

Muitas mães me contaram que levam os filhos para analisar propriedades imobiliárias, como possíveis investimentos. E uma considerável vantagem é que, ao envolver seus filhos no processo de investimento, você estará de fato ensinando-os a também serem C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

investidores. Você se transforma numa pessoa que ensina, exatamente como o Pai Rico de Robert fez com ele.

Não tenho filhos, mas evidentemente compreendo a vontade que as pessoas sentem de dedicar tempo aos filhos. Observá-los crescer. Estar presente em todas as “primeiras experiências”. Esta é a maior de todas as liberdades – a liberdade

quanto ao tempo. Ser uma investidora permitirá que você dedique seu tempo àquilo que quiser – a seus filhos, seu marido ou companheiro, a férias bem merecidas ou à procura de possíveis negócios. Você estará no controle de seu tempo.

Resumo

As seis razões acima mostram por que a mulher e o investimento foram feitos um para o outro. As estatísticas revelam o quanto os tempos mudaram, do ponto de vista das mulheres, e salientam que nossa necessidade de formação financeira para a vida real não é mais um luxo, mas uma necessidade. Depender de alguém em re-lação a seu futuro financeiro é como jogar nos dados ou na roleta, num cassino. Pode haver uma recompensa no fim, mas o risco é muito grande.

Os telhados de vidro e as limitações em matéria de renda são exatamente aquilo que tantas mulheres têm combatido há séculos.

Ambos desaparecem no mundo dos investimentos. E, então, duas das maiores bênçãos que existem – amor-próprio mais elevado e a possibilidade de passar o tempo exatamente da maneira que se quer – poderão ser suas. Hoje em dia, investir não é simplesmente uma boa idéia para as mulheres. É uma obrigação.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 6 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 6

“Não tenho tempo”

“Acredito que somos os únicos responsáveis por nossas

escolhas e que temos de aceitar as conseqüências de cada

ato, palavra e raciocínio, pelo resto de nossas vidas.”

– Elizabeth Kubler-Ross

PAT FOI A PRIMEIRA A FALAR: “Tudo isso é muito esclarecedor. É evidente que posso admitir que me sinto financeiramente dependente de meu marido. Nunca me senti à vontade para tomar decisões financeiras sem ele, porque sei que é ele que ganha o dinheiro e que não chego nem perto disso.

Tenho um pequeno pé-de-meia ao qual recorro sempre que quero.”

“No entanto, o que me surpreende e realmente impressiona é o caso de minha maior amiga, que está se divorciando após 22 anos de casamento. Ela vai ficar sem quase nada, quando tudo acabar – exceto a pensão dos filhos. Ela se enquadra perfeitamente nessas estatísticas. Além disso, faz 18 anos que ela está fora do mercado de trabalho. Ela tem quase 50

anos e está tentando imaginar como vai pagar as contas e quebrando a ca-beça em relação ao que vai botar no *curriculum vitae*. Ela está apavorada”, concluiu Pat.

Janice parecia um tanto inquieta. “Deixe-me perguntar o seguinte”, começou ela. “Adoro o que

faço e pretendo dedicar o resto de minha carreira à empresa, ou eventualmente vendê-la com um bom lucro. Por que preciso investir? Acho que estruturei um plano sólido."

"Você tem um excelente plano", disse-lhe. "Mas estou falando sobre poder contar com alternativas. Se seu plano funcionar como você previu, C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

"Não tenho tempo"

59

isso será maravilhoso. E, conhecendo você, sei que vai conseguir. Sei disso porque o fato de termos sido financeiramente independentes da The Rich Dad Company, desde o início, ampliou realmente nossas chances de sucesso. Quando fundamos a companhia, Robert e eu não precisávamos do dinheiro que ela rendia para viver. E acontecia a mesma coisa com nossa sócia, Sharon. Portanto, a cada decisão que precisávamos tomar, perguntávamo-nos 'Qual é a melhor decisão para a empresa?', e não 'O que vai nos render mais dinheiro?'. Bastou isso para acelerar enormemente o crescimento de nossa empresa. Isso nos levou a fazer as melhores escolhas."

"E vou citar outro exemplo de mulher que adora o que faz", continuei.

"Tenho uma grande amiga, Carol, que é dentista. Tem seu próprio consultório e uma boa clientela. Recentemente, diagnosticaram que ela tem câncer de mama. Graças a Deus, o médico percebeu logo

e ela está óti-ma. Ligou para mim pouco depois dessa tribulação toda e disse: 'Foi um grande alerta para mim. Aqui estou eu, uma dentista bem-sucedida, ganhando bem, adorando o que faz e, de repente, tenho câncer. Comecei imediatamente a pensar no que aconteceria se eu não pudesse mais trabalhar. Minha bela renda garantida cairia rapidamente para zero. E minhas economias *talvez* me sustentassem durante um ano. Foi assustador.

Eu estava enfrentando não só o câncer, como também uma possível catástrofe financeira.'"

"Em decorrência desse alerta, Carol possui hoje alguns investimentos que lhe proporcionam uma boa renda mensal; e ela está preparando o consultório para funcionar sem ela, caso prefira algum dia transferir a clientela."

"Vale repetir", encerrei, "é simplesmente uma questão de poder escolher".

Olhei para Janice e ela estava acenando que sim com a cabeça.

A desculpa número um das mulheres

"Mas você me fez a primeira e a mais importante pergunta que uma mulher, ou qualquer pessoa, precisa fazer quando se trata de iniciar algo novo, como, por exemplo investir."

“O que perguntei?”

“Uma coisa que, se você não responder honestamente, irá arruinar sua chance de sucesso”, disse eu. “Antes de mais nada, deixem-me dizer o seguinte: não estou aqui para convencê-las a se tornarem investidoras fabulosas... embora eu ache que isso seria algo muito inteligente da parte de vocês. Estamos aqui hoje para nos reencontrar, apreciar um almoço maravilhoso, falar dos velhos tempos e aproveitar o dia.”

“Você está certa”, disse Pat. “Isto está ficando cada vez melhor.”

“Bom, porque às vezes não consigo evitar partilhar o que aprendi ao longo dos anos com pessoas que são importantes para mim. Depois que começo, é difícil me fazer calar a boca. Portanto, perdoem-me se pareço estar fazendo uma preleção. O que fiz e aprendi não foi porque sou inteligente, tenho um diploma universitário, possuo habilidades especiais ou sei mais do que os outros. Fiz o que fiz não porque tenha essas idéias brilhantes que me vêm à cabeça. Não tem nada a ver com isso. Aprendi com grandes mestres – embora a maioria nem tenha percebido que me ensinou. Estou falando de gente de negócios, investidores, escritores, parentes e amigos. Assim, quando falo de investimentos e daquilo que venho fazendo, o que estou partilhando com vocês é uma combinação da sabe-doria e da experiência de todas essas pessoas.”

“Na verdade, não estou aqui para convencê-las a fazer nada. Estou apenas um pouco entusiasmada, porque tenho visto a vida de tantas mulheres dar uma reviravolta para melhor, depois que elas entram no jogo.

Se vocês quiserem, poderemos falar disso noutra ocasião, em vez de eu ficar aqui me alongando no discurso; mas, agora, vamos celebrar esta reunião.”

Qual é a pergunta?

“Mais devagar...”, interrompeu Janice. “Você disse que eu havia feito uma pergunta importante. Quero saber o que foi que perguntei.”

Olhei para Pat e Leslie. “Vocês também querem ouvir? Eu poderia conversar com Janice em outra ocasião.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho tempo”

61

“Não, não, vá em frente”, exclamou Leslie. “Quero *mesmo* saber isso. Estou simplesmente surpresa com o que você diz, porque, para ser absolutamente honesta, venho procurando algumas respostas para essas coisas.”

Pat acrescentou: “Você tem toda a minha atenção, embora uma parte do que você diz pareça um sermão.”

“Está bem”, comecei. “Janice fez uma pergunta de suprema importância. Mas, antes que eu entre no assunto, deixem-me dar algumas indicações. Quero que todas respondam a uma pergunta. Se eu dissesse ‘vamos passar três dias por semana malhando e entrando em forma’, o que vocês diriam?”

“Que eu não poderia”, respondeu Janice. “Tenho coisas demais para fazer e não poderia deixar de ir à empresa com tanta freqüência.”

“É, eu também não poderia tirar três dias de folga por semana. É

tempo demais”, afirmou Janice.

“Eu ‘toparia” se tivesse tempo. Estou mesmo fora de forma”, encerrou Pat.

“Tempo. Tudo se refere ao tempo, não é verdade?”, perguntei. Todas concordaram.

“Somos atarefadas demais. Não temos tempo. Mesmo sabendo que uma coisa seria boa para nós, o tempo que ela exigiria seria excessivo.”

“Então, aonde você quer chegar?”, perguntou Leslie.

“Quero dizer que apelamos freqüentemente para desculpas, disfar-

çadas de razões, quando não queremos fazer algo. As razões parecem perfeitamente racionais e aceitáveis, mas, na verdade, são a maneira de se dizer ‘Não vou fazer isso’ ou ‘Não quero fazer

isso’. E qual é a desculpa ou razão número um que as pessoas apresentam atualmente?”

“Não tenho tempo!”, disse Leslie.

“Exatamente! E, freqüentemente, não temos mesmo tempo. Não há dúvida de que somos todos pessoas muito ocupadas. Vivemos dizendo

‘Eu só queria que o dia tivesse mais algumas horas’. Isso se refere especialmente às mulheres. Quantas de nós temos empregos de tempo integral, filhos, um marido ou companheiro, além das atividades adicionais C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

62

Mulher Rica

do dia-a-dia? Assim, quando alguém sugere acrescentar mais uma atividade que irá exigir tempo, estamos prontas para explodir.”

“Quando dizemos ‘Não tenho tempo’, estamos apenas dizendo ‘Atualmente, o que tenho de fazer é mais importante que a atividade a mais que você está sugerindo’. Não é certo nem errado afirmar que não temos tempo, mas a pergunta que se deve fazer é ‘O que é realmente mais importante?’. A desculpa da falta de tempo é, na maioria das vezes, uma resposta automática, porque já estamos sobrecarregadas e simplesmente não conseguimos imaginar mais uma coisa acrescentada à nossa carga de trabalho.”

“Mas e daí se estamos ‘até as orelhas’ com o O que fiz e aprendi não foi por-trabalho e outras atividades e simplesmente

que sou inteligente, tenho um

não temos tempo?”, perguntou Janice.

diploma universitário, possuo

“Essa é uma boa pergunta”, admiti.

habilidades especiais ou sei

“Sou boa para perguntar, mas não tão boa

mais do que os outros.

para responder”, brincou Janice.

Fiz o que fiz não porque tenha

“O que é uma perfeita introdução à sua

essas idéias brilhantes que me

pergunta original”, ponderei. “A razão ou des-vêm à cabeça. Não tem nada a

culpa número um que as mulheres me dão,

ver com isso.

quando falo acerca de começar a investir, é, Aprendi com grandes mestres –

como vocês já adivinharam, ‘Não tenho tem-

embora a maioria nem tenha

po!’. Pois, se você estiver tentando equilibrar percebido que me ensinou.

família, carreira, atividades filantrópicas e a Estou falando de gente de ne-prática de algum esporte, para não mencionar a gócios, investidores, escritores,

convivência com os amigos, como é que você

parentes e amigos.

poderia encontrar tempo?”

“Infelizmente, não podemos acrescentar

mais algumas horas ao dia. Depois que conversei com tantas mulheres, ficou claro para mim que o jeito de se ‘encontrar tempo’ é responder à pergunta original de Janice.”

“Então, diga logo qual foi essa pergunta!”, implorou Janice.

“A pergunta crítica que você colocou foi ‘Por que preciso investir?’.”

Minhas três amigas pareciam agora totalmente atordoadas.

“E por que essa é a pergunta mais importante?”, perguntou Leslie, com expressão de perplexidade.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho tempo”

63

Sua razão pessoal para investir

“Porque a maioria das pessoas acha que o primeiro passo para investir é saber como fazer”, respondi. “Como encontrar um bom corretor de imóveis. Como adquirir um investimento financeiro. Como identificar uma boa empresa para investir. Não é difícil aprender os ‘comos’. Leva algum tempo (aí está outra vez essa palavra) e exige certo aprendizado.

Mas, em se tratando de investimentos, o verdadeiro primeiro passo é descobrir por que você precisa investir. Por que enfrentar esse desafio. O

que realmente a motiva e leva a dedicar tempo e esforço a se tornar uma boa investidora.”

“Eu só gostaria de ganhar dinheiro suficiente para não ter de trabalhar todos os dias”, sugeriu Leslie.

“E esse ‘ganhar dinheiro suficiente para não ter de trabalhar todos os dias’ a incentivaria a ler livros, ‘bater perna’, comparecer a seminários, localizar e encontrar-se com especialistas em investimentos, quem sabe abrindo mão de seus dias de folga?”, perguntei.

“Puxa! Isso parece trabalhoso demais. Fico cansada só de pensar”, respondeu Leslie.

“Então, essa não é sua razão, seu ‘motivo’. Se ela não a deixa incenti-vada, não é uma razão suficientemente sólida e motivadora para você”, esclareci.

“Então, o que constitui uma razão suficiente? Você pode nos dar um exemplo?”, pediu Pat.

Pensei alguns instantes. “OK, lembram que pedi que vocês passas-sem três dias úteis inteiros se exercitando?” Todas responderam sim.

“Evidentemente, nenhuma de vocês tinha razão suficiente para não querer fazer isso. Cada uma apresentou uma razão para não fazer, porque não poderia cumprir o compromisso. Certo?”

Elas anuíram de novo e eu prossegui: “E se vocês fossem procurar um médico, para fazer um *check-up*, e ele dissesse que vocês têm uma doença rara e morreriam se não se exercitarem três dias completos por semana? Seria razão suficiente para vocês se exercitarem?”

Estavam todas de olhos arregalados.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

64

Mulher Rica

“Isso evidentemente me bastaria”, disse Janice. “De repente, fazer exercício passaria a ser minha prioridade número um.”

“Você entendeu!”, retruquei empolgada. “A prioridade da ‘malha-

ção’ era inicialmente zero. Depois que você descobriu uma razão para se exercitar, a ‘malhação’ passou a ter prioridade máxima. É exatamente isso que quero dizer quando falo de descobrir seu ‘motivo’ pessoal.”

“Assim, se não descobrimos a verdadeira razão, então não se trata de uma prioridade e a gente provavelmente não começará”, disse Pat.

“Ou continuará. Mesmo que comece, a probabilidade é que você se desinteresse e desista”, acrescentei. “Quantas vezes começamos a fazer alguma coisa que parecia imensamente importante e nunca termina-mos? É provável que isso aconteça porque parecia uma excelente idéia, mas não reservamos tempo suficiente para descobrir a verdadeira razão de fazê-lo. Em se tratando de começar a investir, há uma longa etapa de aprendizado e, portanto, não basta afirmar que minha razão é ‘Porque quero ganhar mais dinheiro’ ou ‘Quero comprar um imóvel’, ou ainda

‘Quero me aposentar’. São todas razões excelentes, mas duvido que sejam suficientes quando alguém está prestes a desistir porque a coisa se complica ou a pessoa acha que já fez ‘demais’ e ainda não viu resultados.

Sua razão pessoal tem de ser fascinante e incentivadora, de forma que, quando você começar

a duvidar do que está fazendo, seu ‘motivo’ continue levando você adiante.”

“Então, se eu simplesmente disser a mim mesma ‘Eu *deveria* investir’

ou ‘Fulano disse que investir seria uma boa idéia’, isso não vai me motivar a continuar, porque, na verdade, não terei descoberto meu motivo profundamente arraigado, aquilo que realmente quero”, disse Leslie.

Algumas razões decisivas

“Exatamente! Ouvi uma fantástica *razão* dias atrás”, disse eu. “Eu estava conversando com um senhor chamado Pete, ‘pai solteiro’ de um menino de sete anos. Ele me disse: ‘Sou engenheiro. Via meu filho alguns minutos pela manhã e aí ele era apanhado pelo pai ou pela mãe de algum de seus colegas de escola e eu ia trabalhar. Quando tinha sorte, chegava em C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

casa antes que ele fosse para a cama. A razão para eu desejar tornar-me financeiramente livre era simplesmente poder levar meu filho para a escola todos os dias. Só isso. Bem, tive de lutar durante quatro anos e hoje estou livre. O fluxo de caixa de meus investimentos financia meu estilo de vida. E, hoje, levo meu filho para a escola todos os dias. Sou provavelmente a única pessoa que fica ‘engarrafada’ nas autopistas de Los Angeles, na hora do ‘rush’, e, mesmo assim, estampa um vasto sorriso no rosto.’ Isso é o que chamo de uma *razão valiosa*.”

“Isso me lembra uma vizinha que tenho”, disse Leslie. “Nós conversamos freqüentemente e ela me contou o que a deixa mais frustrada em ser uma mulher sozinha. Seus pais se divorciaram quando ela estava com cinco anos e o pai ficou com a custódia. O problema era que ele nunca estava por perto. Estava sempre trabalhando ou perseguindo sua próxima ex-namorada. Minha vizinha diz que não teve nenhuma orientação ou estabilidade à medida que crescia. Foi basicamente criada por uma série de ba-bás. O resultado disso foi que tudo o que ela quer é que seus filhos se sin-tam amados, protegidos e atendidos em suas necessidades todos os dias.

Ela quer passar o máximo de tempo possível com eles. Seu problema, con-tudo, igual ao de tantas pessoas, é que ela tem de trabalhar o dia todo

para sustentar a família e, às vezes, trabalha também à noite. Ela tem sua pró-

pria *razão*. Só não tem a mínima idéia do que fazer a respeito."

"Minha irmã é outro exemplo", anunciou Pat. "Desde que aprendeu a ler, ela sonha em viajar pelo mundo. Vive devorando livros sobre países exóticos. Suas redações escolares sempre tinham lugar em locais paradi-síacos. Ela tem uma vasta coleção de folhetos e matérias sobre os lugares que sonha conhecer e afirma constantemente que quer realizar esse sonho antes de ficar velha demais para aproveitar. Ela ficaria muito feliz com esta conversa que estamos tendo."

"Existem infinitas *razões decisivas*. Tenho certeza de que todo mundo tem uma. Só que não nos esforçamos para descobri-las. Infelizmente para muitos de nós, a razão acaba se revelando como um aviso que nos alerta."

"O que você quer dizer com aviso de alerta?", perguntou Janice.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

66

Mulher Rica

"Lembram-se da amiga que já mencionei, a dentista? Sua *razão decisiva* se tornou cristalina quando ela foi diagnosticada como portadora de câncer. Na verdade, ela recebeu dois avisos de

alerta. O primeiro foi evidentemente o problema de saúde e ela começou a se informar sobre o câncer. Quais são as possíveis causas? O que ela poderia fazer de maneira diferente, a fim de aumentar suas chances de cura? Precisaria mudar sua dieta ou seus hábitos de trabalho? De repente, sua saúde era a razão nú-

mero um."

"E o segundo aviso de alerta foi a questão do dinheiro. Ela percebeu que, se não pudesse trabalhar, não teria como viver. Suas economias eram quase inexistentes e ela não teria como se sustentar, se não pudesse trabalhar. Isso foi o fator decisivo de que ela precisava para começar a assumir o controle de suas finanças de longo prazo."

"Já vi isso acontecer várias vezes com as pessoas, no que se refere à saú-

de", acrescentou Janice. "A maioria de nós não faz da saúde a maior prioridade, até que enfrentamos um problema de saúde – que nos apavora.

Em meu caso, enfrento todo dia uma batalha quando o despertador toca

– vou à academia ou viro para o outro lado e durmo mais um pouco?"

"Já optei pela segunda alternativa algumas vezes", resmungou Leslie.

"Já me senti culpada por isso, mais do que algumas vezes", acrescentei. "Mas, então,

voltando àquela desculpa número um: 'Não tenho tempo', você consegue descobrir a verdadeira *razão* para querer investir; ou a *razão* para querer iniciar alguma coisa nova – e aí a desculpa desaparece."

"Porque, às vezes, ela se transforma ma maior prioridade de sua vida", disse Pat, concluindo meu raciocínio. "Porque então conseguimos enxergar o que realmente nos espera."

Leslie se intrometeu: "Na verdade, não é muito diferente do que era quando estávamos começando, vinte anos atrás. Nossa prioridade máxi-ma era a carreira e foi nesse plano que nos concentramos. Estávamos entusiasmadas para enfrentar o desafio! E era às carreiras que dedicávamos a maior parte do tempo... bem, quando não estávamos na praia ou namorando... A carreira era a prioridade máxima para todas nós. Aconteceu com todas nós. Mais tarde, porém, começou a parecer que, em vez de es-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

"Não tenho tempo"

colher intencionalmente prioridades na vida, comecei a *reagir* ao que me acontecia e foi isso que comandou minha vida até aqui. Estou começando a perceber que nunca fiz de minhas prioridades verdadeiras prioridades."

"Isso é muito filosófico", brincou Janice. "Mas essa é verdadeira-mente uma grande questão. O que

estou percebendo é que, na realidade, eu tive apenas uma escolha em relação a meu futuro: construir minha empresa e vendê-la; se isso der certo, ótimo. Mas e se acontecer alguma coisa inesperada ou se eu ficar esgotada? Preciso ter mais de uma opção e gosto especialmente da idéia de ter dinheiro entrando todo mês, sem precisar trabalhar. Fale-me mais a respeito disso, porque é um assunto acerca do qual não sei absolutamente nada. Vou começar a pensar na *ra-zão decisiva* pela qual devo dedicar tempo e energia a me tornar, como você diz, financeiramente independente... não importa o que eu faça com minha empresa. Essa sim é uma idéia libertadora!"

"O que estou percebendo de tudo isso", acrescentou Pat, "é que não tenho certeza de haver jamais parado para pensar em minha *razão* para fazer tudo o que faço. Faço porque tem de ser feito. Nunca parei e disse:

'Estas são minhas prioridades.' Simplesmente vou levando a vida, dia após dia, sem perguntar *por que* faço o que faço. Puxa vida, percebo agora como isso me daria muito mais controle sobre minha vida".

Foi então que Leslie perguntou, erguendo a voz: "Como foi que nos metemos nessa discussão profunda? Puxa, isso começou como um belo almoço ocioso e agora estamos falando de modificar nossas vidas! Quem foi que, afinal de contas, começou?" Ficamos caladas durante algum tempo e, então, ela concluiu: "Bem, quem quer que tenha começado...

obrigada... Era exatamente o que eu precisava ouvir.”

Concordamos em nos manter em contato. Talvez pudéssemos contar com a presença de Martha e Tracey da próxima vez. Fora uma reunião fabulosa e estávamos contentíssimas com o encontro. Cumprimen-tamos Pat pela última vez, por ter organizado o almoço, e saímos para o ar livre e estimulante em busca de táxis. Conforme o primeiro deles encostou, Janice gritou: “Ah não! Eu tinha de estar presente numa grande inauguração meia hora atrás! Perdi completamente a noção do tempo!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

68

Mulher Rica

E arrematou ao entrar no táxi: “Foi tudo muito divertido! Liguem para mim!” E lá se foi o táxi.

Nós três nos entreolhamos – pois é, algumas coisas nunca mudam.

Como descobrir sua razão pessoal para se

tornar financeiramente independente

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho tempo”

69

Encontre um lugar tranqüilo onde não haja nenhuma distração – um ambiente que lhe permita entrar em contato consigo mesma. Vá com calma e não apresse o processo. Sua razão pessoal pode lhe vir à cabeça num minuto ou talvez você prefira meditar algum tempo sobre ela.

1 a. Pergunte a si mesma: “Qual é minha verdadeira razão para querer me tornar financeiramente independente?

Pense no seguinte:

O que você faria se nunca mais precisasse trabalhar?

E se você tivesse todo o tempo do mundo para aproveitá-lo exatamente do jeito que quisesse?

O que seria diferente em sua vida se o dinheiro deixasse de ser uma preocupação?

b. Anote tudo o que lhe vier à cabeça.

2 a. Pergunte-se agora: “Qual é minha razão profunda para querer me tornar financeiramente independente?” Aprofunde a pergunta.

b. Anote tudo o que lhe vier à cabeça.

3 a. Volte a se perguntar, aprofundando-se: “Qual é minha razão mais íntima, no fundo do coração, para querer me tornar financeiramente independente?”

b. Anote tudo o que lhe vier à cabeça.

Continue se fazendo a mesma pergunta, indo cada vez mais fundo, até que sua razão pessoal seja cristalinamente evidente.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 7 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 7

O que significa ser

financeiramente independente?

“Não quero que (as mulheres) tenham poder sobre os

homens, e sim sobre si mesmas.”

– Mary Wollstonecraft*

O QUE É EXATAMENTE *independência financeira*? Significa ter um emprego bem remunerado e poder sustentar a si mesma? Significa ter economizado uma quantia de dinheiro que deverá durar pelos próximos trinta ou quarenta anos? Seria algo baseado numa herança longamente esperada? Ou seria uma pensão do ex-marido? Para muita gente, a liberdade financeira se traduz em “Vou trabalhar até os 60 e en-tão me aposentar”.

Existem inúmeros conceitos por aí sobre o que constitui independência financeira. Segue-se uma definição que venho utilizando há muitos anos, cujo significado permitiu que eu me aposentasse aos 37 anos.

Antes me deixem dizer o seguinte: recomendo enfaticamente que você leia *Pai Rico, Pai Pobre*. O livro foi escrito por meu marido, Robert, e conta uma história verdadeira, baseada nos dois "pais" que ele teve. O

"Pai Pobre" de Robert foi seu pai biológico – um doutor em Filosofia altamente preparado, que foi superintendente das escolas do Havaí. Robert veio a chamá-lo de "meu Pai Pobre" porque, não importava o quanto ganhasse, estava sempre duro no fim de cada mês. O "Pai Rico" de Robert era, como eu disse às minhas amigas, o melhor amigo do pai biológi-

*** Precursora do feminismo, mais conhecida como Mary Shelley e autora de *Frankenstein*.**

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

O que significa ser financeiramente independente?

co de Robert. Pai Rico teve pouquíssima instrução formal, mas acabou construindo um império imobiliário no Havaí. *Pai Rico, Pai Pobre* é, portanto, uma história sobre o que dois pais ensinaram aos filhos – Robert e seu melhor amigo – acerca do assunto "dinheiro".

A maior parte de minha filosofia e de meus conceitos relativos a dinheiro, riqueza e liberdade financeira decorre daquilo que aprendi por intermédio do que Robert escreveu sobre seu Pai Rico. Portanto, em vez de oferecer a você uma

versão de terceira mão das lições de Pai Rico, proponho que você leia *Pai Rico, Pai Pobre*. O livro lhe fornecerá as informações fundamentais e uma sólida base sobre a qual se apoiar. *Pai Rico, Pai Pobre* é uma leitura obrigatória se você estiver pensando seriamente em seu futuro financeiro.

A coisa mais surpreendente que descobri, a partir das informações de Pai Rico, foi que aquilo que ele fez para acumular sua riqueza diverge em quase 180 graus do que "especialistas financeiros" afirmam. E que investir não é nenhuma ciência complicada. Exige apenas algum tempo, informações e bom senso.

Voltando então à *independência financeira*, o que é isso? Permi-tam-me dizer claramente que aquilo que se segue constitui a definição e a fórmula que segui – e continuo seguindo – para manter e ampliar minha soberania financeira. Já ouvi a independência financeira ser definida de muitas formas, por muitas pessoas. Não há uma resposta certa ou errada. Vou simplesmente explicar os termos e os critérios que utilizo ao investir, que me levaram a ser financeiramente livre.

A fórmula que utilizei para conquistar a independência financeira é a formula que Pai Rico ensinou a Robert. Mas vale repetir: leia *Pai Rico, Pai Pobre*, a fim de obter uma explicação mais detalhada.

A fórmula é a seguinte:

Compro e crio ativos que geram fluxo de caixa. O fluxo de caixa proveniente de meus ativos paga

minhas despesas mensais. Depois que o fluxo de caixa proporcionado por meus ativos igualou ou ultrapassou minhas despesas mensais, tornei-me financeiramente livre. Sou financeiramen-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

te livre porque meus ativos continuam gerando fluxo de caixa e trabalhando para mim. Eu mesma não preciso mais trabalhar por dinheiro.

O que é um ativo?

O Pai Rico de Robert tinha um jeito de abordar o assunto em termos muito simples. Sua definição de fluxo de caixa é aquela que uso:

“Um ativo, se você parar de trabalhar, é alguma coisa que coloca dinheiro em seu bolso.” Ponto final. Simples. Se você parasse de trabalhar hoje e não recebesse mais salário, de onde o dinheiro poderia fluir para o seu bolso? A maioria das mulheres a quem pergunto isso, pela primeira vez, responde: “De lugar nenhum. Não haveria nenhum dinheiro.”

Uma mulher com quem conversei insistiu: “Mas minha pulseira de brilhantes é um ativo.”

Ao que retruquei: “Você vai vendê-la?”

“Claro que não!”, respondeu indignada.

“Mas ela está colocando dinheiro em seu bolso hoje em dia?”

“Não”, admitiu ela mansamente.

“Então é simples. Segundo a definição de Pai Rico, sua pulseira não é um ativo. Quando você a vender e o dinheiro da venda entrar em seu bolso, ele será considerado um ativo.”

Um ativo pode ser um imóvel de aluguel que proporcione um fluxo de caixa positivo. Pode ser uma empresa na qual você investiu, que rende um fluxo de caixa anual. Pode ser um lote de ações que paga dividendos.

O essencial é que seja um investimento a partir do qual você recebe dinheiro regularmente – proporcionando um fluxo de caixa positivo.

Por outro lado e ainda segundo o Pai Rico, um passivo é alguma coisa que tira dinheiro de seu bolso. Se você parar de trabalhar, o mais prová-

vel é que seu carro continue tirando dinheiro de seu bolso a cada mês, na forma de prestações, gasolina e manutenção mecânica. Sua casa tira mensalmente dinheiro de seu bolso, na forma de amortização do em-préstimo levantado para comprá-la, imposto predial e manutenção.

Tanto o carro quanto a casa geram fluxo de caixa negativo.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

De acordo com Pai Rico, a razão para as pessoas enfrentarem problemas financeiros ou não progredirem consiste nos passivos que elas foram levadas a acreditar que constituem ativos. Uma das lições mais importantes que aprendi a partir de Pai Rico é a diferença entre um ativo e um passivo.

Portanto, a primeira parte da fórmula é comprar ou criar ativos. E

um ativo, segundo o Pai Rico, é alguma coisa que gera fluxo de caixa positivo.

O que é fluxo de caixa?

Existem dois pontos fundamentais nos quais me concentro quando ad-quiro ativos. Minha primeira e primordial concentração é o fluxo de caixa.

Digamos que você tenha aplicado uma soma elevada num investimento. Investiu em ações, em um imóvel ou em um empreendimento comercial. A cada mês (ou trimestre), você recebe um retorno (uma remuneração) do dinheiro investido.

No mundo das ações, os dividendos que você recebe a partir das ações que comprou constituem uma forma de fluxo de caixa.

Segue-se um exemplo retirado do mundo dos negócios. Você investiu US$25 mil na nova empresa de alimentos sofisticados de seu amigo.

Não que eu necessariamente recomende investir seu dinheiro nas empresas de seus amigos... Mas essa já é outra história. A cada mês, você recebe um cheque de US$400, a parte que lhe coube nos lucros. Esses US$400 que você recebe a cada mês constituem o fluxo de caixa.

E aqui está mais um exemplo, este do mundo dos investimentos imobiliários. Você dá US$20 mil de entrada em duas casas de aluguel geminadas cujo preço total é US$100 mil. No fim de cada mês, depois que você recebe os aluguéis, paga o imposto predial e a prestação, seu lucro líquido é US$300. Esses US$300 constituem seu fluxo de caixa e entram diretamente em seu bolso.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

74

Mulher Rica

E por que mais você investiria se não fosse pelo fluxo de caixa?

A maioria das pessoas investe por uma entre duas razões: *fluxo de caixa* ou *ganho de capital*.

Ganho de capital

O ganho de capital ou valorização é um lucro que se obtém só uma vez. O

fluxo de caixa é um lucro contínuo. Vamos imaginar, por exemplo, que você compra uma casa por US$100 mil e, mais tarde, vende-a por US$130

mil. Depois de pagar a comissão do corretor e os custos da transferência do imóvel, seu lucro líquido foi de US$20 mil. Esses US$20 mil constituem seu ganho de capital.

Se você comprar um lote ações a US$20 por ação, e vender esse lote a US$25 por ação, o lucro obtido com a venda é considerado ganho de capital.

Para realizar ganhos de capital, você tem de vender o ativo no qual investiu. Para obter outros ganhos de capital – outros lucros –, você terá de comprar e revender outro ativo.

O fluxo de caixa continua entrando enquanto você for dona do ativo (e ele for bem administrado). Assim que você vender esse ativo, o fluxo de caixa terminará. Quando você vender um ativo por um preço maior do que você pagou seu lucro se enquadrará na categoria de ganho de capital.

Como o fluxo de caixa é calculado?

É muito simples calcular o fluxo de caixa proveniente de dividendos pagos e empresas nas quais você investiu (supondo-se que você seja rigorosamente um investidor, e não alguém que "toca" a empresa). Quando você compra ações que pagam dividendos, esses dividendos constituem seu fluxo de caixa. Não há realmente nada a calcular em relação ao fluxo de caixa. Mas existe outra fórmula importante a ser calculada, juntamente com o fluxo de caixa, da qual falarei mais adiante.

O cálculo do fluxo de caixa, no caso do puro investimento numa empresa, não é diferente. Você investe um X em dinheiro e recebe um cheque a cada mês ou trimestre, pago por essa empresa que está "usando"

seu dinheiro. O fluxo de caixa que você recebe provém normalmente dos lucros dessa empresa.

Se isso tudo lhe parece estranho, não deveria parecer. Não é diferente de uma conta de poupança. Os juros que você recebe sobre sua poupança podem ser considerados fluxo de caixa. O problema da poupança é que, com os juros anuais atualmente em 6% mais a TR, seu fluxo de caixa não representa muito. Sendo uma investidora, você quer que seu dinheiro "trabalhe duro" por você. E um retorno de 7% anuais seria o retorno de um investimento conservador.

O cálculo é idêntico quando você investe em bens imobiliários, sejam eles uma casa, um flat, um edifício de escritórios ou um shopping center. A equação é a seguinte:

Renda do aluguel

(–) Despesas

(–) Pagamento da prestação mensal

(do empréstimo levantado)

= FLUXO DE CAIXA

O componente essencial da equação é conseguir que seu fluxo de caixa seja positivo, e não negativo.

Por que o fluxo de caixa é tão importante para a independência financeira?

Para mim, independência financeira significa só uma coisa: LIBERDADE. Sou livre para fazer o que quiser, como levar uma vida de lazer ou procurar novos empreendimentos de negócios. Sou livre para estar com as pessoas que escolho. Sou livre para programar minha vida como quiser. Meu tempo é só meu e de mais ninguém.

Essa liberdade significa que tenho mais opções. Se pudesse escolher entre voar na classe econômica ou na primeira classe, o que você escolheria? A maioria das pessoas não pode escolher. Voam na classe econô-

mica porque é tudo o que podem pagar. Se você pudesse escolher entre C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

comer numa lanchonete barata ou num restaurante cinco estrelas, o que escolheria? Bom, às vezes, depende do que você está a fim (eu

provavelmente escolheria a lanchonete). O que quero dizer é que, tendo liberdade financeira, você pode escolher. Muita gente tem apenas uma opção: a lanchonete barata.

Mas, então, como é que o fluxo de caixa se enquadra nisso tudo?

Enquanto eu *tiver* de trabalhar, não serei livre, se Compro e crio ativos que geram

bem que posso *preferir* trabalhar, o que é muito fluxo de caixa. O fluxo de caixa

diferente de *ter* de trabalhar. Se eu *tiver* de fazer proveniente de meus ativos

alguma coisa todos os dias, para ganhar dinheiro paga minhas despesas mensais.

e sobreviver, não serei uma pessoa livre.

Depois que o fluxo de caixa pro-

O que adoro em relação ao fluxo de caixa

porcionado por meus ativos

positivo é que o dinheiro aparece todos os me- igualou ou ultrapassou minhas

ses, independentemente de eu trabalhar ou

despesas mensais, tornei-me fi-

não. Meu prédio de apartamentos rende di-

nanceiramente livre.

nheiro todos os meses e esse dinheiro vem diSou financeiramente livre por-

retamente para o meu bolso. Meus imóveis de

que meus ativos continuam ge-

aluguel geram um belo retorno que recebo re-

rando fluxo de caixa e traba-

ligiosamente a cada mês. Os direitos autorais **lhando para mim. Eu mesma**

dos livros de Robert geram renda a cada mês, **não preciso mais trabalhar por**

dinheiro.

razão pela qual ele não precisa mais trabalhar.

Ele escreve um livro e, se o livro for bom e re-comendado pelas pessoas que o leram, o dinheiro “entra”, trabalhe ele ou não.

O objetivo número um é conseguir um fluxo de caixa maior que o dinheiro que sai para pagar as contas. Quero comprar e criar coisas que gerem fluxo de caixa, sem que eu precise trabalhar. São essas coisas que chamamos de ativos.*

* *Nota da Revisora Técnica*: A autora sugere uma visão muito particular do que seja um ativo, como sendo bens que gerem algum tipo de renda. Se a leitora olhar em outros livros, principalmente os de contabilidade, verá que a definição de ativo é mais ampla e inclui bens e direitos outros, inclusive veículos, computadores, pontos-

de-venda, marca etc. A sugestão é que saibamos selecionar e adquirir os ativos que podem propiciar ganho de capital ou renda, o que certamente não vale para todos os bens e direitos que costumam fazer parte de um balanço contábil.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

O que significa ser financeiramente independente?

77

Quero que meus ativos trabalhem por mim, em vez de eu ter de trabalhar por dinheiro.

É por isso que, para mim, os ganhos de capital constituem uma vantagem secundária, e não o objetivo primordial. Tenho de vender o ativo para receber o ganho de capital. Esse dinheiro, então, é utilizado para pagar minhas contas e, em seguida, tenho de encontrar outro investimento, comprando e revendendo novamente. O lucro gerado é novamente gasto no pagamento das contas e o ciclo continua. Na verdade, nunca estou realmente livre.

Outros dizem: “Vou poupar dinheiro suficiente para passar o resto de minha vida.” Por mim tudo bem, mas pense um pouco no seguinte: quanto tempo terei de trabalhar e economizar até ter dinheiro suficiente para viver dele? Qual será a taxa dos juros pagos sobre sua poupança quando você estiver aposentada? Você terá de vigiar cada centavo que gasta, com medo de ficar sem dinheiro? Seu padrão de vida terá de ser re-baixado, para que você possa “esticar” o dinheiro que guarda? São apenas algumas perguntas que merecem reflexão...

Sei que Robert e eu tínhamos um objetivo global: comprar e criar ativos que gerassem o fluxo de caixa necessário para pagar nossas despesas mensais. E foi exatamente fazendo isso que nos “aposentamos” em 1994.

O bom da coisa é que você não precisa de uma vasta quantia de dinheiro para ser financeiramente livre. Em 1994, Robert e eu contávamos com US$10 mil que “entravam” todos os meses, vindos de nossos investimentos.

Nossas despesas mensais, naquela época, ficavam em torno de US$3 mil.

Portanto, estávamos financeiramente livres. Tínhamos dinheiro mais do que suficiente para pagar nossas contas, “entrando” mês após mês.

É claro que não paramos por aí e continuamos comprando e criando ativos. Nosso fluxo de caixa cresceu, o que nos permitiu gastar mais e, conseqüentemente, elevar nosso padrão de vida.

Qual é a segunda coisa que merece atenção quando se analisa um ativo?

Já mencionei que me concentro em duas coisas fundamentais quando procuro um possível investimento. A primeira é o fluxo de caixa. A se-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

gunda, que “combina direitinho” com o fluxo de caixa, é o retorno sobre o investimento ou ROI (Return On Investiments), expressão bastante conhecida no mercado financeiro.

O que é retorno sobre o investimento ou ROI?

O retorno sobre seu investimento é exatamente isso. É o montante em dinheiro que o dinheiro que você investiu está rendendo ou devolvendo a você. Em outras palavras, o quanto o dinheiro que você investiu está trabalhando por você.

Existem várias formas de calcular o retorno sobre o investimento, conforme o que se quer quantificar. Quando falo do retorno sobre o investimento, quero normalmente me referir ao que é chamado de retorno

“líquido sobre o investimento”. Estou interessada apenas numa coisa, qual seja, quanto dinheiro está entrando em meu bolso.

Algumas fórmulas levam em conta a depreciação, quando se calcula o ROI. Uma das fórmulas supõe que o fluxo de caixa que você está rece-bendo é imediatamente reinvestido e leva isso em consideração. Todas as fórmulas são exatas, dependendo daquilo que você quer quantificar.

De minha parte, gosto de manter as coisas simples. Tudo se refere ao fluxo de caixa.

Como se calcula o retorno líquido sobre o investimento?

O cálculo é muito simples. O retorno é indicado como uma porcentagem e geralmente calculado como um

valor anual. A equação é a seguinte:

Fluxo de caixa anual/Montante de dinheiro investido

= Retorno líquido sobre o investimento

Vamos supor, por exemplo, que eu esteja comprando um imóvel para alugar. O imóvel custa R$100 mil. Vou dar uma entrada de 20%, ou seja R$20 mil em dinheiro. A cada mês, terei um fluxo de caixa positivo de R$200, totalizando um fluxo de caixa anual de R$2.400. Se eu dividir C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

O que significa ser financeiramente independente?

esses R$2.400 (meu fluxo de caixa anual) por R$20 mil (a entrada que dei na compra do imóvel), o resultado será um ROI líquido de 12%.

Vamos examinar a compra de um lote de ações. Você compra R$2.500

em ações que pagam dividendos e recebe dividendos anuais de R$100.

Esses R$100, divididos por R$2.500, dão um ROI líquido de 4%.

Vamos analisar agora as contas de poupança. Você recebe juros de cerca de 7% ao ano sobre o que conseguiu poupar. Calculando de trás para frente, se você tiver uma poupança de R$1 mil, o banco irá lhe pagar um retorno anual de R$70.

Mais uma vez, a fórmula é simples. Quanto estou investindo? E

quanto vou receber por esse investimento?

Todo o raciocínio que embasa a concentração no fluxo de caixa é que você quer que seu dinheiro “trabalhe duro” por você, de forma que você não precise “trabalhar duro” para ter dinheiro. O retorno líquido mede especificamente o quanto seu dinheiro está trabalhando por você e permite saber “taco a taco” qual é o desempenho de seus investimentos. Se você receber um ROI de 2%, seu dinheiro não está lá rendendo muito.

Se seu ROI for 50%, então você terá feito um investimento fabuloso!

Fique sintonizada

O caminho que escolhi e me tornou financeiramente livre não implica altas matemáticas. A fórmula é, na verdade, bastante *simples*. No entanto, ela não é necessariamente *fácil*. Exige tempo e disciplina. Não vai acontecer da noite para o dia. Mas garanto que, quando você começar a ver o dinheiro chegando, o jogo se tornará muito divertido... e seu esforço terá valido a pena.

Mas, se a fórmula é tão simples, o que impede que homens e mulheres comecem a agir e assumir o controle de suas vidas financeiras?

Já comentamos a desculpa número um que as mulheres dão para não fazer alguma coisa; elas dizem (*e acreditam nisso*): “Não tenho tempo.”

Mas tenho certeza de que ficou mais claro que sempre se pode arranjar tempo para fazer algo que é tão

importante para você.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

80

Mulher Rica

Não é que não tenhamos tempo; na verdade, preferimos fazer outras coisas com nosso tempo – embora seja necessário admitir que muitas de nós já vivem “a mil por hora”. Saiba apenas que, se você estiver dizendo a si mesma “Não tenho tempo”, neste exato minuto, é porque não fez da independência financeira uma prioridade – você ainda não encontrou a *razão decisiva*. Mas posso afirmar, por experiência própria, que, depois que as mulheres transformam seu bem-estar financeiro numa prioridade, não há nada que possa detê-las. E é cada vez maior o número de mulheres que estão fazendo exatamente isso.

Então, o que está detendo a nós, mulheres? A segunda desculpa mais popular que ouço das mulheres com quem converso raia os limites não só da bobagem como da absoluta estupidez. Não só deixa de ser uma desculpa válida, como também um absurdo que está longe da verdade. A desculpa número dois que nós, mulheres, apresentamos, é...

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 8 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 8

“Não sou suficientemente esperta”

“Acho que o segredo, para as mulheres, é não estabelecer nenhum limite.”

– Martina Navratilova

M AIS OU MENOS uma semana depois de nosso almoço em Nova York, eu estava em meu carro a caminho de um encontro, quando meu telefone celular tocou.

“Oi, Kim, é Leslie. Você tem um minuto?”

“Claro.”

“Andei pensando muito sobre nossa conversa durante aquele almo-

ço, em investir e tornar-me financeiramente independente, e tudo isso está certo. Parece ser exatamente o que quero, mas acabo enfrentando sempre o mesmo problema.”

“E qual é esse problema?”, perguntei.

“Passei a vida toda lidando com arte. Cores, formas, estilo e técnicas.

É assim que minha cabeça funciona. Meu cérebro não trabalha de maneira metódica e analítica. Para encurtar o assunto, sou péssima em matéria de números e matemática. *Simplesmente não acredito que eu seja suficientemente esperta, em se tratando de investimentos*. E fico perdida a cada vez que penso em começar. Cheguei até a comprar um jornal de finanças. Parece que estou lendo alguma coisa em chinês! Acho que existem pessoas que simplesmente têm um jeito

natural para esse tipo de coisa e entendem todos esses números, mas eu não sou uma delas.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

82

Mulher Rica

A frustração de Leslie era mais do que evidente e, assim, tratei-a com toda a delicadeza. “Deixe-me perguntar primeiro uma coisa. Você descobriu a razão para querer começar a investir?”

“Quanto a isso, não tenho a menor dúvida”, respondeu Leslie. “O

que quero mesmo é pintar. A arte é minha paixão. O problema é que fico tão ocupada, trabalhando na galeria para conseguir pagar minhas contas, que nunca tenho tempo para pintar. Quero pegar minhas tintas e meu cavalete e passar o dia pintando em locais maravilhosos e incomparáveis.

Idealmente falando, quero viajar para a Europa e ficar pintando lá, além de estudar os grandes mestres. Existem cursos de arte fabulosos que eu gostaria de fazer. Se me restasse apenas um dia de vida, eu passaria esse dia pintando. Então, a resposta é que sei perfeitamente qual é minha ra-zão decisiva.”

“Parabéns! Agora, seu processo vai começar”, declarei.

“Que processo?”, perguntou Leslie, ainda um pouco frustrada.

“Ficar rica ou tornar-se financeiramente livre não é algo que vai acontecer da noite para o dia. Sempre que estamos aprendendo algo novo, há um processo de aprendizado que temos de percorrer. E isso pode ser bastante incômodo, especialmente no começo, porque vamos entrar numa área que conhecemos muito pouco.”

“Acho que é como aprender a dirigir”, disse Leslie. “Eu me senti inicialmente como uma idiota, porque ficava pisando fundo demais no acelerador e quase batia com a cabeça no pára-brisa. Quase bati o carro no primeiro dia.”

“É exatamente isso que estou dizendo. Hoje, você nem tem de *pensar* nos pedais ou mesmo na direção. É quase automático. No começo, o processo de aprendizado foi difícil. Agora é uma segunda natureza”, garanti a ela.

“Então, é um processo e há muito que aprender”, continuou Leslie.

“Mas não sei se sou suficientemente esperta para entrar nesse processo.

Investir sempre me pareceu coisa de homem. Talvez eles tenham mais jeito que eu para números. Não sei se conseguirei competir nesse jogo masculino.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

“Não sou suficientemente esperta”

83

“Antes de mais nada”, disse eu, “você está certa: os homens são bons com números... 96 de busto, 60 de

cintura, 91 de quadril, por exemplo”.

Leslie riu.

“Mas agora falando sério: por que você acha que isso é coisa de homem?”

“Bom, não vejo nem ouço falar de muitas mulheres investidoras no noticiário. Os grandes investidores parecem ser só homens. Não conhe-

ço pessoalmente nenhuma mulher que me sirva de modelo, em matéria de dinheiro ou investimentos. Acho que os homens entendem mais disso que as mulheres.”

“Vou lhe fazer uma pergunta”, disse eu calmamente. “Os homens são melhores que as mulheres em matéria de votar? Seria por isso que só os homens eram eleitores antigamente? Os homens são alunos melhores que as mulheres? Seria por isso que as mulheres não podiam entrar nas faculdades e universidades? Os homens são melhores que as mulheres para ouvir e analisar provas? Seria por isso que, até pouco tempo atrás, só existiam juízes, e não juízas?”

“Claro que não!”, exclamou Leslie.

“Entenda que há uma enorme diferença entre fazer melhor uma coisa e fazer uma coisa *há mais tempo*”, enfatizei. “Quanto ao fato de você achar que não é suficientemente esperta para investir, existem apenas três coisas básicas que você precisa entender e aposto que essa idéia vai desaparecer para sempre. Foi o que aconteceu comigo.”

“Está bem, sou toda ouvidos. Quais são essas coisas?”

Continuamos conversando e eu disse a ela o que vou agora dizer a vocês.

O que foi ensinado a nós, mulheres

1. Educação

Vamos encarar os fatos; nunca existiram muitas informações boas por aí, destinadas às mulheres, quando o assunto era dinheiro. Na verdade, grande parte do que está sendo ensinado chega às raias C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

do menosprezo e é desmoralizante: como conciliar o talão de cheques, como fazer seguro do carro, como reduzir gastos ou como poupar centavos no supermercado. Honestamente falando, acho que somos mais inteligentes que isso.

Sim, você tem que manter suas finanças em ordem. Sim, você precisa obrigatoriamente saber o básico. Tudo isso é muito importante. Mas o que eu quero dizer é que, hoje em dia, isso não basta. Isso é apenas o traçado inicial dos alicerces. Depois que se entende o básico, chega a hora de assumir um papel ativo na consecução dos seus objetivos financeiros.

Quando ouço um homem supostamente benevolente dizer “Ah, é minha mulher que cuida das finanças”, grito. Nove em cada dez vezes, ela não *cuida* das finanças; apenas paga as contas e controla o talão de cheques. É isso. Se você sondar mais um pouco, descobrirá que ela

abdicou de todas as decisões sobre investimentos e grandes aquisições em favor do marido. É ele quem se encarrega da compra e venda de lotes de ações, das transações com imóveis e da maioria senão de todas as decisões financeiras mais importantes.

E quando esse marido morre e a viúva passa a se encarregar das questões financeiras, ela não tem a mínima idéia do que deve fazer. O fato alarmente é que grande parte das mulheres atualmente pobres não eram pobres quando seus maridos estavam vivos. E

lembre-se: 90% de nós seremos as únicas responsáveis por nossas finanças, em algum momento de nossas vidas. Assim, quando o marido morre e a viúva não tem a menor formação ou experiência em matéria de finanças, ela toma decisões erradas ou recorre ao

“Sr. Solícito” – o planejador financeiro, o corretor de ações, o corretor de imóveis ou o advogado –, que supostamente virá resgatá-la. “Vou cuidar da senhora”, diz esse homem. “Vou ajudá-la a administrar seu dinheiro. Vou organizar uma carteira de investimentos perfeita para você e você nem precisará pensar no assunto.” Bom, minha cara, se você não cuidar do próprio dinheiro, acha que alguém vai realmente cuidar por você?

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

“Não sou suficientemente esperta”

85

Segue-se um cenário apavorante que me foi relatado por uma mulher chamada Dawn. Ela conta:

“Tenho 58 anos. Meu marido morreu de repente. Não tenho a mínima idéia de quanto dinheiro tínhamos ou de onde esse dinheiro se encontra.

Ele controlava as finanças e se orgulhava de garantir que eu nunca precisasse me preocupar com dinheiro, o que quer dizer que nunca falava no assunto.”

“Agora que ele se foi, eu me sinto tão desamparada quanto uma criança de um ano que quer ficar em pé, mas continua caindo. Estive no escuro todos esses anos. Pouco antes do funeral, fui procurar uma amiga e perguntei: ‘Como a gente providencia um funeral?’ Estou totalmente perdida.”

Então, se você estiver pensando seria-

mente em assumir o controle de suas fi-

Sim, você tem de manter suas

finanças em ordem. Sim, você

nanças e não quiser acabar como Dawn,

precisa obrigatoriamente saber

tenha em mente que isso vai exigir tempo

o básico. Tudo isso é muito im-

e informações e que você vai errar mais de

portante.

uma vez. Trata-se de um processo. Não

vai acontecer da noite para o dia. Mas não

Mas o que quero dizer é que,

hoje em dia, isso não basta.

cometa, por favor, o maior de todos os er-

Isso é apenas o começo... o

ros: pensar que os homens sabem mais

fundamental.

que você. Não vá achar que alguém sabe

o que é melhor para você e seu dinheiro

Depois que se entende o básico, chega a hora de assumir um papel ativo na consecução de seus objetivos financeiros.

só porque esse alguém se intitula “especialista em finanças”. Se você acreditar que “Todos eles sabem mais que eu”, vai acabar sendo presa dos “Srs. Solícitos” do mundo e nunca assumirá o controle de seu dinheiro.

O primeiro passo é começar a se informar. O que significa exatamente informar-se? Há tanta informação por aí! Por onde você vai começar?

O ponto de partida exato é diferente para cada pessoa. Você poderá começar informando-se sobre os diversos tipos de investi-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

mentos disponíveis. Você provavelmente descobrirá que se sente atraída por um determinado tipo de investimento. Em meu caso, é o investimento em imóveis. No caso de minha amiga contadora, são as ações. Já a minha amiga empresária prefere investir em empresas na fase de incorporação (*start-ups*). Por intermédio do processo de coleta de informações, você descobrirá qual é o investimento mais adequado a seu caso.

Segue-se uma relação parcial de recursos que a ajudarão a obter as informações de que vai precisar:

• Leia livros.

Existem dúzias de livros sobre dinheiro e investimentos, destinados a pessoas como você que estão apenas começando e para quem já é um investidor amadurecido. No Brasil, foram escritos dois livros sobre finanças e investimentos especialmente voltados para mulheres brasileiras. São eles: *As leis do dinheiro para mulheres* (Campus/Elsevier) de Eliana Bussinger, e *Mulher inteligente valoriza o dinheiro e investe* (Editora Qualitymak) de Sandra Blanco.

• Invista em seminários, workshops e palestras instrutivas.

Alguns programas, palestras e workshops são elaborados especialmente para mulheres. Visite o site www.mulherinvest.

com.br, o único site brasileiro voltado exclusivamente para atender as necessidades de educação financeira das mulheres, lá você encontrará informações sobre essas atividades e pode participar das discussões com outras mulheres. A Bovespa (Bolsa de Valores de São Paulo) mantém um programa denominado Mulheres em Ação, voltado para o mercado de capitais, consul-te o site www.bovespa.com.br/mulheres. Outra sugestão é participar da feira Expomoney, que acontece anualmente em vários estados brasileiros, com palestras voltadas para mulheres. Visite o site www.expomoney.com.br.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

“Não sou suficientemente esperta”

87

• Leia jornais e revistas sobre finanças.

Os jornais *Valor Econômico* e *Gazeta Mercantil* e os suplementos de economia dos grandes jornais e as revistas especializadas es-tão cheios de informações sobre investimentos. Mesmo que você não entenda a terminologia, continue lendo, porque sua compreensão aumentará consideravelmente com o passar do tempo.

• Converse com corretores de imóveis e de ações.

Faça perguntas. Eles poderão lhe fornecer uma infinidade de informações. Não esqueça, porém, que a maioria vai querer lhe vender alguma coisa e “fique de olho bem

aberto”. Descobri que a maioria dos corretores bem-sucedidos está disposta a partilhar informações e conhecimentos com terceiros.

Três sugestões: 1) Existem tantos ou talvez mais corretores ruins que bons. Solicite referências, para encontrar um corretor responsável. Uma boa idéia é consultar no site da Bovespa a lista com o nome das corretoras de valores mobiliários autorizadas. **2)** No caso específico dos corretores de imóveis, certifi-que-se de estar lidando com um corretor profissional, certificado pelo Creci, e não com alguém que esteja simplesmente querendo vender-lhe uma casa ou um apartamento. Os dois não falam a mesma língua. **3)** Sempre que for possível, trabalhe com corretores que também sejam investidores. Muitos corretores são apenas vendedores, e não investidores. Os corretores que também investem poderão entender suas necessidades muito melhor que um corretor que não o faça.

□ Converse com outros investidores.

Procure conhecer pessoas que estejam investindo naquilo que você está interessada e converse com elas. Vale repetir: você provavelmente descobrirá que os investidores de maior sucesso gostam de partilhar o que sabem com você.

□ Filie-se a um clube de investimentos.

Os clubes de investimentos só para mulheres ainda são poucos no Brasil. No site www.mulherinvest.com.br e na Bovespa você encontrará informações sobre clubes de investimentos para mulheres.

🔎 Funde um clube de investimentos para mulheres.

Já que os clubes de investimentos só para mulheres ainda são poucos no Brasil, funde um clube. Selecione com cuidado. Só aceite mulheres seriamente interessadas nos respectivos futuros financeiros, que se apóiem e incentivem mutuamente a buscar os objetivos estabelecidos.

Mas o que se faz num clube de investimentos?

– Um clube de investimentos é um meio de as pessoas juntarem seus recursos para investir. É bem parecido com um fundo de investimentos, com a diferença de que só pessoas físicas podem participar, além de ter um funcionamento simplificado.

Os clubes, no Brasil, foram criados pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e pela Bovespa, precisamente para facilitar o acesso do investidor pessoa física ao mercado de ações, permitindo que comprem ações em conjunto (necessitando, assim, de menos dinheiro para começar a investir), e que tenham contato com o processo de decisão de investimentos.

Além disso, o clube que tem pelo menos 67% de seus investimentos em ações, tem tributação diferenciada.

– O clube de investimentos é uma boa forma de aprender a investir no mercado de ações, na prática e com investimento inicial menor. Para fundar um clube é

necessário: primeiro, reunir as pessoas que irão participar, segundo, decidir por uma corretora que administrará o clube e terceiro, decidir os aspectos de funcionamento do clube. A Bovespa possui toda uma estrutura de apoio a clubes de investimentos e pode ajudar investidores principiantes.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

“Não sou suficientemente esperta”

89

– O clube pode começar como um grupo de estudo em que se lê e discute um livro em grupo. Ou se escolhem materiais em áudio ou vídeo, para serem estudados em conjunto. Há uma relação das publicações da Rich Dad no fim deste livro que podem constituir o ponto de partida ideal para clubes novos ou já formados, e os outros materiais já citados também podem ser um bom ponto de partida.

– Convidam-se palestrantes como investidores bem-sucedidos, corretores respeitáveis (que compareçam para orientar, e não para vender), qualquer pessoa, enfim, que amplie o que você sabe sobre investimentos.

– Aprende-se a analisar possíveis investimentos. Apresentam-se propostas de negócios com ações e outros investimentos, que as mulheres podem então analisar e conhecer juntas. Encontre inicialmente um investidor experiente, disposto a falar sobre os elementos básicos da análise de investimentos. Quanto mais investimentos vocês examinarem, maior será sua capacidade de diferenciar uma oportunidade boa de outra ruim. É importante que haja reuniões periódicas

para discutir os atuais e po-tenciais investimentos do clube; a idéia é trocar experiências e aprender a investir de uma forma mais didática.

No Brasil, um clube de investimentos não pode investir em tudo o que quiser, ele basicamente pode investir em ações, quotas de fundos de investimentos imobiliários, quotas de fundos de renda fixa, quotas de fundos de investimento em ações, opções, mercado a termo e mercado futuro (estes três últimos com algumas restrições).

** Visite o site do Pai Rico**

Para obter mais informações, você também poderá visitar os sites (em inglês): www.richdad.com ou www.clubedopairico.com.br.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

** Use a Internet.**

Entre na rede e confira todo tipo de informações sobre os investimentos que você escolheu. A rede é uma fonte inacreditável de materiais de consulta rápida, reuniões e palestras, contatos, sites de investimentos que incluem salas de bate-papo e fóruns de debates sobre investimentos.

** Ande pela cidade.**

Sinta o que está acontecendo em matéria de investimentos imobiliários e comerciais, bem aí em “seu quintal”. As pessoas acreditam freqüentemente que precisam encontrar a cidade ou o mercado “certo” no qual investir, quando, na realidade, podem normalmente encontrar oportunidades inacreditáveis olhando simplesmente para os lados. Quanto mais perto você ficar de seus investimentos, maior será a probabilidade de sucesso. É

muito mais fácil “ficar de olho” na evolução de um mercado quando ele fica a duas quadras, e não a dois mil quilômetros de distância.

• Assista aos programas de notícias financeiras na televisão.

Aqui também, você talvez não entenda tudo o que é dito, mas certamente aprenderá muito e conhecerá o vocabulário do mundo dos investimentos. Quanto mais você ouvir o noticiário, mais entenderá.

• Assine boletins financeiros.

Os boletins podem oferecer-lhe um rápido resumo do que está acontecendo em diversos mercados de investimentos, das tendências econômicas tanto regionais quanto globais, bem como “dicas” sobre o que se deve vigiar em relação ao futuro. Assine o bole-tim gratuito da Infomoney (em www.infomoney.com.br). Outros dois sites educativos e muito interessantes são www.letraselu-cros.com.br e www.financenter.com.br.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

“Não sou suficientemente esperta”

• Pergunte. Pergunte novamente e volte a perguntar.

Lembre-se: nós, mulheres, levamos certa vantagem. Uma vez que tivemos tão pouca formação sobre investimentos, não precisamos fingir que conhecemos todas as respostas. Quanto mais perguntas você fizer, mais informada ficará.

Além disso, você poderá até encontrar um mentor ao longo do processo.

A propósito: a formação nunca acaba. Enquanto você quiser que seus investimentos continuem "engordando", ampliando sua carteira (de investimentos), haverá sempre novos patamares de aprendizado. Conforme os mercados mudam e meus investimentos aumentam, percebo que preciso continuar atualizando e ampliando o que sei sobre finanças.

2. Processo versus resultados

Nunca me esqueço de que investir é um processo. Não há nenhuma fórmula secreta. Não há nenhuma pílula "fique rapidamente rico" que você possa tomar. Ninguém vai para a cama, à noite, e acorda rico pela manhã. Podem até existir pessoas por aí que pro-metem esse tipo de coisa, mas ainda estou para ver uma promessa que seja cumprida.

Não é muito diferente de emagrecer. Se você quiser emagrecer e manter-se assim, existe um processo a ser atravessado. Você tem de se exercitar regularmente. Fazer algumas mudanças em sua dieta. E, então, começa a ver os resultados à medida que o tempo vai passando.

Não acontece da noite para o dia... a menos que você faça lipoaspiração. Mas, mesmo assim, você terá de adaptar seu modo de vida, para que a elegância se mantenha.

No processo de nos tornarmos investidoras, o que fazemos é aprender. Adquirimos certa experiência prática. Cometemos erros e aprendemos a partir desses erros. Conquistamos maior experiência. E, ao longo desse processo, nossos conhecimentos, confiança e habilidades vão aumentando. Isso para não falarmos C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

de nosso saldo bancário. Mas o segredo é o seguinte: *este processo que atravessamos é mais importante ainda que o próprio objetivo final*.

Porque é no processo que residem os verdadeiros valores desta vida, resultantes de todo esse aprendizado, todos esses erros e toda essa experiência. Há um provérbio chinês que diz:

A recompensa é a jornada.

O ano de 1985, quando Robert e eu atravessamos nosso "ano infernal", foi inegavelmente o pior ano de nossas vidas. Minha au-to-estima ficou esfacelada. As brigas eram constantes. Minha voz da consciência, aquilo que dizia a mim mesma, era persistente-mente negativa: "Você não conseguirá fazer isso"; "Você vai fracassar"; "Você não sabe coisa alguma"; "Você não tem jeito". Falando com toda franqueza, algumas noites, eu ia para

a cama pensando como tudo seria muito mais fácil se eu nunca mais acordasse. Sem dúvida alguma, foi essa a pior época de minha vida.

Mas agora, tantos anos depois, consigo perceber, ao olhar para trás, que Robert e eu estávamos atravessando nosso próprio processo de aprendizagem. Não estou fingindo: foi realmente uma misé-

ria. No entanto, atravessar aquele processo, chegar ao fundo do poço e depois nos reerguermos foi provavelmente uma das melhores coisas que podia acontecer a nós dois. No meio daquilo tudo, eu não sabia honestamente se teria forças para me reerguer. Mas atravessarmos juntos aquele processo, fazendo o que tínhamos de fazer como indivíduos e como casal e chegarmos à saída foi uma inacreditável experiência de fortalecimento do caráter. E o resultado foi que aquela época extremamente difícil fez tanto eu quanto ele nos sen-tirmos mais fortes e mais experientes, individualmente, e mais unidos e garantidos como casal. É impossível calcular quanto vale aquilo em que Robert e eu nos transformamos durante o processo.

E esta foi a verdadeira recompensa quando o processo terminou.

Garanto que, ao longo do processo que irá atravessar, você cometerá erros – às vezes enormes. Você será desafiada e terá mo-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

“Não sou suficientemente esperta”

mentos de medo. Haverá momentos em que será obrigada a tomar decisões cujos resultados parecerão nebulosos. É em momentos assim que nosso caráter é testado. Se recuarmos frente ao desafio, nunca cresceremos. Não aprenderemos. Mas, se enfrentarmos o desafio – sendo ou não bem-sucedidas –, uma coisa é certa: teremos crescido e expandido a pessoa que somos. E esse ganho de

“capital intelectual e emocional” não tem preço.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 9 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 9

Como ficar esperta rapidamente

“Se eu tivesse minha vida de volta, para vivê-la novamente, cometeria os mesmos erros; só que mais cedo.”

– Tallulah Bankhead

FEZ-SE UMA LUZ na cabeça de Leslie: “Não que eu não seja esperta”, começou ela. “É que nunca me ensinaram essas coisas. Ninguém jamais me ensinou a pensar dessa forma. Mas não pode ser tão diferente do que seria aprender a cavalgar, por exemplo. Tenho de começar pelo início e dar literalmente um passo de cada vez.”

“É isso.”

“Mas tenho de lhe contar”, confessou Leslie. “Assisti a alguns noticiários financeiros e fiquei perplexa com

relação às expressões e ao vocabulário utilizado. Fiquei totalmente confusa. É difícil acompanhar o que os locutores dizem quando não se conhece o significado nem da metade das palavras.”

3. Jargão

“Você levantou uma questão importante”, respondi. “Essa é realmente a questão principal. É chamado de jargão e há muito disso na terminologia do dinheiro e dos investimentos.”

E prossegui: “Acho que boa parte da confusão que envolve os investimentos tem a ver com as palavras utilizadas pelos especialistas, semi-especialistas, autodenominados especialistas e não-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 0 — S E G U N D A P R O V A

especialistas. Às vezes, acho que as pessoas usam esse jargão para nos confundir intencionalmente, seja para se mostrarem cultos ou para nos levar a comprar alguma coisa. Recusamo-nos a admitir que não temos noção do que eles estão falando. Eu mesma já fiz isso. Estou conversando com alguém e, quando meu interlocutor começa a usar um palavreado que não entendo, finjo entender porque não quero parecer idiota, em vez de pedir a ele que me explique o que está dizendo. Condenada desde o início.”

“Detesto admitir, mas foi exatamente

o que fiz dois meses atrás”, disse Leslie

As palavras são ferramentas

rindo. “Fui à inauguração de um restau-

poderosas. Domine-as e seu

rante italiano; o dono é meu cliente na

nível de compreensão das no-

vas informações aumentará

galeria. Juntei-me a um grupo que estava

dramaticamente. Quando en-

discutindo o mercado de ações. Todo

contrar uma palavra cujo sig-

mundo estava entusiasmado com uma

nificado você não sabe, con-

nova empresa que acabara de abrir o ca-

sulte um dicionário, entenda o

pital. As pessoas diziam que tinham ami-

que quer dizer a palavra e con-

tinue lendo.

gos que, por sua vez, tinham conhecidos

na empresa e afirmavam que ela seria a

próxima Microsoft. Bom, haja jargão! Todos falavam uma espécie de dialeto esquisito. Para mim, eram apenas sons incompreensíveis.

Alguém disse alguma coisa acerca de relação preço/custo e todo mundo ficou muito animado. Mesmo não sabendo sobre o que eles estavam falando, tive a sensação de haver tomado conhecimento de alguma informação secreta sobre as ações, que, além daquele grupi-nho, ninguém mais sabia. Então, comprei algumas ações no dia seguinte. Isso aconteceu dois meses atrás. As ações valem hoje a metade do que paguei por elas e, agora, estão dizendo que as previsões quanto ao futuro da empresa não são as melhores."

Tive de rir. "Acho que a expressão que você ouviu foi a relação preço/ *lucro*, conhecida como P/L que compara o preço das ações com os ganhos da empresa no ano anterior."

"Mas não se sinta mal por querer buscar a galinha dos ovos de ouro. Todo mundo quer acreditar em contos de fadas", confortei C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 0 — S E G U N D A P R O V A

Leslie. "Caso o que vou dizer faça você se sentir melhor, eu não só acreditei nesse conto de fadas, como também comprei as ações dessa suposta galinha! Comprei-as em um fundo de ações privado.

Acreditei demais em todas as promessas, todos os lucros eram bons demais para serem verdade. Acreditei em todo aquele entusiasmo, na fórmula secreta, no Santo Graal. Sem entender as palavras e as frases que o pessoal estava usando, eu não sabia como dis-tinguir o que era verdade e o que não era. O pessoal *parecia* saber do que estava falando. Sendo assim, 'engoli'

direitinho e comprei as tais ações. A próxima coisa que eu soube foi que a empresa estava sendo investigada e o dono estava indo para a cadeia. Mesmo depois que toda falcatrua foi desmascarada, eu ainda acreditava que as manchetes eram mentirosas e que as promessas seriam cumpridas. Bem, as manchetes eram a expressão da verdade e eu perdi tudo o que havia investido. Moral da história: eu não entendia a linguagem e não me preocupei em aprendê-la, porque queria muito que o conto de fadas virasse verdade."

Leslie suspirou fundo: "Lamento sua perda... mas fico aliviada por saber que ninguém acerta sempre. E também me sinto melhor ao saber que não sou a única pessoa que fica confusa e indefesa em relação a todo esse jargão financeiro."

"Então, você vai adorar esta história. Robert estava sendo entrevistado em um desses noticiários financeiros matinais em rede nacional, transmitidos a partir de Nova York. O entrevistador estava usando todo esse palavreado pomposo – 'derivativos', 'rela-

ções P/L', 'níveis de resistência' etc. Robert o interrompeu no meio de uma frase e disse: 'Prefiro usar a linguagem mais simples'; e foi em frente usando as palavras comuns, adotadas no dia-a-dia.

Quando saímos da emissora, fomos abordados por um homem elegantemente vestido ainda na casa dos trinta anos, usando terno completo e sobretudo. O homem disse que trabalhava no mercado financeiro e fez questão de apertar a mão de Robert, dizendo:

'Acabei de assistir à sua entrevista e quero agradecer por você haver abordado as coisas de forma tão simples, de

modo que todos C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 0 — S E G U N D A P R O V A

pudessem entender o que você estava dizendo.’ Considerei isso um grande elogio, vindo de alguém que trabalhava no ramo.”

“Caramba! Estou imensamente aliviada”, admitiu Leslie.

“Acho que muitas mulheres acreditam que não são suficientemente inteligentes para entrar no mundo dos investimentos só porque, como eu, pensam que são as únicas que não entendem.

Estou realmente começando a perceber que esse jogo é um processo educacional no qual se aprende conforme se vai jogando.” E

encerrou a conversa: “Obrigada pela atenção. Essa história me esclareceu muito. Quando você virá novamente a Nova York?”

“Daqui a uns dois meses”, respondi.

“Vamos nos encontrar, se você tiver tempo. Eu pago o almoço!”

Como você percebe que não sabe

Tenho uma amiga que estudou durante muitos anos a maneira como as pessoas aprendem e ofereceu-me uma lição valiosa. Essa amiga me perguntou: “Você já se ‘pegou’ lendo e relendo várias vezes o mesmo pará-

grafo?”

“Sim”, respondi. “Faço isso freqüentemente. Por que você pergunta?”

As pesquisas realizadas por minha amiga haviam constatado que, quando uma pessoa lê e “passa batido” por uma palavra que não entende, essa pessoa perde a concentração no que está lendo, o que a leva a reler várias vezes a sentença ou o parágrafo, quase inconscientemente. Quando alguém lê uma palavra cujo significado desconhece, sua compreensão do sentido de toda a frase acaba sendo prejudicada.

“E como é possível evitar isso?”, perguntei à minha amiga.

“É fácil”, ela respondeu. “Basta consultar o dicionário, entender o significado da palavra e continuar lendo. Seu nível de compreensão aumentará inacreditavelmente.”

Assim, hoje faço o possível para manter um dicionário sempre à mão e procuro as palavras que não entendo. E, quando me apanho relendo várias vezes o mesmo parágrafo, isso é um indício garantido de que “passei por cima” de uma palavra que não entendi.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 0 — S E G U N D A P R O V A

Em se tratando do mundo dos investimentos, o jargão é feroz. Chego a ler quatro palavras que não entendo numa única sentença. Gostaria de passar correndo por elas e fingir que não são importantes. Em vez disso, obrigo-me a apanhar um dicionário e procurar as palavras. O que

quero é mais do que simplesmente ler a definição. Quero ter certeza de entender claramente o significado das palavras e da sentença. Recordo-me às vezes do curso primário, onde a professora me obrigava a usar uma palavra e formar uma sentença. E a coisa funciona! Pode até ser meio demorada, mas sem dúvida aumenta a compreensão do que estou lendo e meu vocabulário cresce dia após dia.

O glossário localizado no fim deste livro traz a definição de muitos termos freqüentemente utilizados em textos sobre finanças e investimentos. Não foram incluídos todos os termos que possivelmente você venha a encontrar e, sendo assim, relacionei também alguns livros de referência que você bem poderia acrescentar à sua biblioteca, capacitando-a a se sentir mais bem informada quando o jargão for muito freqüente.

Melhor compreensão, melhores resultados

Anos atrás, eu estava conversando com um corretor de imóveis acerca de um edifício de apartamentos de 24 unidades, quando ele começou a bor-botar toda a terminologia. “A relação entre o valor de avaliação e o em-préstimo concedido é 80%. A taxa de capitalização é 9%. A taxa de retorno interna é 19%.” E continuou usando o jargão até que eu perguntei:

“O que significa exatamente taxa de capitalização?” Meio surpreso, o camarada respondeu: “Bem, quanto maior a taxa de capitalização, melhor o negócio.”

“Mas como, exatamente, você calcula a taxa de capitalização? Qual é a equação? E o que é que ela mede, especificamente?”

Ele apenas me encarou meio aturdido e então disse: “Isso não é realmente muito importante; o que importa é que este prédio é um grande negócio.”

Na verdade, ele não tinha a mínima idéia do que estava falando. Apenas usava as palavras, mas não compreendia o que elas significavam. E

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 0 — S E G U N D A P R O V A

vocês vão adorar esta: aquele corretor de imóveis não só se confundia com o próprio jargão, como também os números que ele apresentava sobre aquele imóvel em particular não faziam nenhum sentido. O negócio que ele propunha estava longe de ser bom.

Três regras fáceis

Em se tratando do jargão, a seguir estão as três regras que aprendi: **1. Aumente diariamente seu vocabulário.**

Não fique intimidada, ou pior, com preguiça, quando se deparar com uma palavra que você não entende. Se estiver conversando e seu interlocutor usar uma palavra desconhecida, pergunte a ele o que a palavra significa ou então anote-a para pesquisar mais tarde.

Se você estiver lendo ou assistindo à televisão e a terminologia desconhecida começar a aparecer, procure a palavra – ou as palavras – num dicionário.

2. Faça perguntas.

Seja sempre curiosa. Mesmo que você tenha certo conhecimento do assunto, continue fazendo perguntas. Você sempre aprenderá algo mais. Podem acontecer duas coisas quando você fizer perguntas a um especialista:

a) Você estabelecerá uma harmonia instantânea com a pessoa, porque perceberá que você está realmente interessada no assunto.

b) Você aprenderá mais.

3. Faça-se de ingênua sempre que possível.

Não tenha medo de dizer “Não sei”. O jeito mais eficiente de blo-quear seu aprendizado é fingir que sabe tudo – agir como se soubesse do que uma pessoa está falando, quando, na verdade, não sabe. Ter medo de parecer boba só fará com que você seja boba.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 0 — S E G U N D A P R O V A

Acredito realmente que uma das vantagens que as mulheres têm, hoje em dia, é que a maioria de nós não foi criada no mundo do dinheiro, das finanças e dos investimentos. E assim não temos medo de dizer “Não sei”. Não temos medo de fazer perguntas.

Não temos medo de admitir que, apesar de parecermos supermu-lheres vezes sem conta, na verdade não sabemos tudo.

Não deixe que o jargão e todas aquelas palavras intimidantes e desorientadoras se transformem num obstáculo para você. São apenas palavras. E cada palavra tem um significado que pode ser encontrado num dicionário. Em vez de ficar perplexa, fique entusiasmada cada vez que ouvir uma nova expressão financeira, porque, a cada palavra nova, você adquirirá mais confiança e se tornará numa investidora melhor.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 0 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 0

“Estou morta de medo”

“Você ganhará força, coragem e confiança a cada vez

que realmente se detiver e encarar o medo de frente.

Você terá de fazer a coisa que acha que não

conseguirá fazer.”

– Eleanor Roosevelt

VAMOS FALAR DO MEDO...

Não podemos ignorar o fato de muitas mulheres sentirem medo quando o assunto é investimento. A pergunta que ouço vezes sem conta, especialmente da boca das investidoras “de primeira viagem”, é “Como vou perder o medo?”. Se você acha que é a única pessoa que sente um medo mortal quando chega a hora de comprar aquele primeiro imóvel ou de investir naquela primeira

empresa, ou ainda cada vez que aplica seu dinheiro “suado”

em algum investimento, saiba que *você tem uma infinidade de companheiras.*

O lado bom e o lado mau do medo

Qual é a melhor coisa em relação ao medo?

Embora possa nos alertar quan-

O medo tem um lado bom. O medo nos alerta

to a eventos capazes de colocar

quanto a possíveis situações em que há risco de **a vida em risco, o medo também pode ser um assassino –**

morte. Você talvez sinta medo quando ouve

um assassino de sonhos e opor-

um barulho estranho, tarde da noite. Imagi-

tunidades, de nosso próprio

nando que talvez alguém tenha invadido sua

crescimento pessoal e de nossa

casa, você toma imediatamente todas as pre-

vontade de viver uma vida de

absoluta plenitude.

cauções necessárias. O medo pode infiltrar-se C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

quando você estiver caminhando sozinha, à noite, ao longo de um parque mal iluminado, e, assim, você procura rapidamente o caminho mais seguro. Se estiver dirigindo no meio de uma tempestade de neve, com visibilidade quase zero, o medo pode levá-la a parar no acostamento, até que a tempestade amaine. Existe, portanto, um lado notavelmente benéfico do medo.

Há também o lado destrutivo do medo. Embora possa nos alertar quanto a eventos capazes de colocar a vida em risco, o medo também pode ser um assassino – um assassino de sonhos e oportunidades, de nosso próprio crescimento pessoal e de nossa vontade de viver uma vida de absoluta plenitude.

Sentir um pouco de medo pode ser algo bom sempre que entramos numa área que é desconhecida e ignota. Um pouco de medo pode nos motivar a observar com maior profundidade os números relativos àquele investimento, ou a sintonizar o relatório especial veiculado pela televisão sobre aquela indústria da qual acabamos de comprar ações. Um toque de medo nos mantém atentas e, às vezes, evita erros onerosos. É esse o aspecto do medo que pode nos ser de serventia.

O aspecto prejudicial do medo revela-se quando o medo nos paralisa. Quando nos sentimos imobilizadas e não fazemos nada. Dizemos automaticamente “não” às oportunidades, sem nem sequer pensar. Tudo o que conseguimos enxergar são as coisas que darão errado. Conseguimos enumerar de trás para frente todas as razões para um investimento ser ruim, arriscado ou temerário. Somos vencidas pelo medo de cometer erros, de perder dinheiro, de nos decepcionarmos.

Mas, então, por que deixamos que o medo nos detenha? As duas ra-zões para isso acontecer são as seguintes:

“Vou morrer!”

Uma das funções da mente, ativada pelo medo, é avisar-nos das situações ameaçadoras em relação à vida. Não obstante, a mente freqüentemente percebe como mortal alguma coisa que realmente não é. Vejamos como seria uma mente monologando:

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

“Estou morta de medo”

“É arriscado investir! Vou perder dinheiro! E se eu não puder pagar minhas contas? Ou a prestação da casa? O banco vai executar a dívida e tomar meu imóvel! Vou virar uma sem-teto! Vou ter de morar nas ruas! Oh, meu Deus, vou morrer!”

Caramba, como essa mente monologa! No entanto, este é o tipo de peça que nossa mente pode nos pregar. Será que morreríamos realmente se fizéssemos um

investimento? Claro que não. Mas são essas reações automáticas, inconscientes, que ocasionalmente comandam nossas vidas.

Quando você se sentir dominada por esse medo paralisante, ao estudar uma oportunidade de investimento nova e desconhecida, reconheça primeiro que não se trata de uma situação capaz de colocar sua vida em risco. Não é um cenário do tipo “vencer ou morrer”. Em seguida, repasse racionalmente os prós e os contras. Qual é o lado bom? Qual é o lado ruim? Como você poderá reduzir o lado ruim? Em outras palavras, tire sua mente reativa e irracional do caminho.

O medo como desculpa

Uma segunda razão, mais evidente ainda, para o medo assumir o controle é que, quando o medo se insinua, é simplesmente mais fácil não enfrentá-lo. Quando estamos enfrentando algo desconhecido, algo que irá nos desafiar ou pressionar, a sensação é desconfortável. A saída mais fácil é não fazer nada.

Você já foi obrigada, por exemplo, a apresentar uma palestra? Os especialistas dizem que a coisa que as pessoas mais receiam é falar em pú-

blico. Se você for uma vítima desse medo, parecerá sempre mais fácil não enfrentá-lo e não apresentar a palestra.

O mais difícil seria enfrentar seu receio, redigir a palestra, ensaiá-la, fazer um curso de oratória, praticar um pouco mais e então, finalmente, subir no palco. Ao percorrer esse processo, você crescerá. Afastando-se dele, você ficará limitado.

Você consegue pensar numa coisa que, se a fizesse agora, mesmo sendo apavorante e desconfortável, tornaria sua vida melhor e mais com-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

pleta por tê-la enfrentado e vencido? Quem sabe, talvez, a compra de seu primeiro ou próximo investimento. É em momentos assim que o medo pode fazê-la ir adiante ou transformar-se numa desculpa para não fazer nada. Em momentos assim, você tem de escolher entre enfrentar seu medo e fazer a coisa, ou deixar-se intimidar por ela e ficar na mesma. Na verdade, nunca ficamos na mesma: ou crescemos ou encolhemos. Com este mundo se movendo e mudando tão rápido, as escolhas que fazemos expandem ou contraem nossas vidas. Não acredito que exista um meio-termo.

O medo como um ativo

O medo pode ser nosso maior ativo. Cada vez que o medo aparece e você tem certeza de que não há risco de vida, isso significa que você está diante de uma oportunidade para crescer e expandir-se. É freqüentemente por meio desse processo agitado que mais crescemos. E, quando tudo termina, a sensação é estimulante! Você não é mais a mesma pessoa que era antes do processo.

Pense nisso da seguinte forma: *o medo é a maneira pela qual crescemos*.

Em vez de temer o medo, encare-o de frente e saiba que você acabou de descobrir seu próximo nível de crescimento... se optar por encará-lo.

Ralph Waldo Emerson mudou minha vida com a frase que cito a seguir:

“Aquele que não está superando algum receio a cada dia não aprendeu o segredo da vida.”

Dois tipos de sofrimento

As frases tristes que ouço da boca das pessoas que estão envelhecendo são

“Se eu apenas...” e “Eu gostaria de ter feito...”. Elas sabem que a vida tinha algo mais a lhes dar, mas, normalmente, em função do medo, por um motivo qualquer, elas se retraíram. O medo que essas pessoas sentiram pode ter sido: o medo de fracassar, o medo de talvez não encontrar algo melhor, o medo de perder o que já tinham ou o medo de serem humilha-das. Qualquer que tenha sido a espécie de medo, foi mais poderosa que as C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

“Estou morta de medo”

oportunidades de levar uma vida mais emocionante, alegre e gratificante. Já ouvi Anthony Robbins, o conferencista motivacional, dizer do alto do palco: “Existem dois tipos de sofrimento – o sofrimento causado pelo fracasso e o sofrimento gerado pelo ressentimento.”

Eu prefiro o sofrimento causado pelo eventual fracasso. Para mim, a dor provocada pelo ressentimento é a maior punição que eu mesma posso me impor. Sei quando me atrever e sei quando desistir. A moral da história é que, nos momentos em que me retraí, eu tinha mais de uma escolha. Preferi ser uma *covarde*, em vez de escolher a *coragem*.

Ninguém tem de me dizer quando não fiz o que devia ter feito. Estou plenamente consciente daquelas ocasiões. E é quando recordo esses momentos que a dor do ressentimento é mais aguda.

Para algumas mulheres, o ressentimento decorre do fato de have-rem desistido de suas carreiras. Para outras, deixar que suas carreiras se intrometam entre elas e suas famílias. E o ressentimento clássico é continuar mantendo uma relação ou casamento só porque é “fácil” e

“confortável”.

O ressentimento que não quero que *nenhuma* de nós jamais tenha de experimentar consiste em ignorar os interesses financeiros e deixar que alguém imponha o que considera ser melhor para nós.

Sem dúvida, é necessário ter coragem para realizar grandes mudan-

ças na vida. É preciso ter coragem para enfrentar o desconhecido. A boa-nova é que, sempre que escolhemos a coragem em lugar da covar-dia, acabamos vencendo – porque expandimos a pessoa que somos. E en-tão não haverá ressentimentos.

Um momento de coragem

Aposto que a maioria de nós se lembra de um episódio de coragem que tivemos ou presenciamos durante a infância. Um dia desses, eu estava observando uma garotinha de sete anos, e ela me trouxe recordações.

A menina estava se preparando para saltar pela primeira vez do trampolim mais alto, numa piscina de natação comunitária. Vi C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

quando ela subiu a escada, agarrando-se de forma tensa aos corrimões. Ela passou pelo último degrau e chegou ao trampolim. Ficou olhando para o fim da prancha. Todo o resto deixou de existir.

Ela parou e ficou imóvel durante o que pareceu uma eternidade.

Aí deu o primeiro passo, ainda agarrando firmemente os corrimões. Os corrimões terminaram e lá ficou ela: ela, a prancha e a água lá embaixo, que provavelmente parecia estar a um quilômetro de distância.

A menina caminhou hesitantemente até o fim do trampolim, com as perninhas um pouco trêmulas. E então chegou a hora da verdade – ou ela dava aquele enorme e apavorante salto para a água lá embaixo, ou dava meia-volta, retornava à escada, descia e dizia: “Não consigo.”

A garota ficou lá durante um ou dois minutos e então, com toda a coragem que conseguiu evocar, respirou

profundamente, fe-chou os olhos e saltou do trampolim para o desconhecido.

A água espalhou-se por todo lado quando ela mergulhou. Mas, quando a cabecinha aflorou, a menina sorria de maneira exultante de orelha a orelha. “Consegui, consegui!”, gritava ela. Estivera morta de medo, mas havia conseguido. E o que vocês acham que ela fez em seguida? Bem, ela subiu novamente a escada e pulou outra vez, muitas vezes, do trampolim.

Aquela garota de sete anos não é nada diferente de mim ou de você. A situação pode ser diferente, mas a intensidade do medo, pouco antes de saltar numa piscina ou para uma nova aventura, é bem conhecida.

“Como posso superar o medo?”

Quando se trata de investir, pisamos freqüentemente em território desconhecido. Muitas de nós estarão fazendo algo nunca feito antes. Talvez não tenhamos experiência e certamente não temos todas as respostas.

Não sei de nenhum investidor que tenha. Nesse sentido, a curva de aprendizado é árdua. A probabilidade de cometer erros é elevada. E estaC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

“Estou morta de medo”

107

remos jogando com dinheiro de verdade, o que sempre acrescenta um pouco de drama à equação.

O medo que sentimos pode assumir muitas formas. Pode haver o medo de perder nosso dinheiro. Ou o medo de cometer erros – e disso você não precisa nem mesmo ter medo, porque uma coisa é certa: você vai cometer erros. Ou talvez tenha ouvido dizer, como eu ouvi, que um dos maiores receios das mulheres é acabar empurrando um velho carrinho de supermercado pelas ruas, sem um centavo e sem teto.*

E este medo pode ser perfeitamente justificável se você observar algumas das estatísticas já mencionadas sobre mulheres idosas e dinheiro.

Mas, qualquer que seja o medo, admita sua existência.

É evidente que uma das formas de *reduzir* o medo é acumular informações e experiência. Quanto mais você souber acerca de um determinado investimento, mais confiante estará ao tomar decisões. Quanto mais investimentos você fizer, mais autoconfiante e consciente você será. E o medo irá desempenhar um papel cada vez menor, a cada investimento.

Um exercício de mudança de vida

A maioria de nós sente medo ou até mesmo puro terror em determinadas ocasiões. Então, como podemos superar isso? Participei de um curso de sobrevivência anos atrás que ensinava como lidar com o medo. Em um dos exercícios, tive de subir até o topo de um poste de madeira semelhante a um poste telefônico, ficar em pé lá em cima sem usar as mãos e, em seguida, saltar e agarrar um trapézio a certa distância. Pensei imediatamente que a parte mais apavorante seria, de longe, o salto com fé na dire-

ção do trapézio. Mas não foi bem assim. À medida que eu subia no poste, agarrando e depois me firmando em cada cravo de aço, pensava: “Não é tão difícil.” Aí cheguei ao último cravo e o único lugar onde poderia me

* *Nota da Revisora Técnica*: Vários estudos apontaram que as mulheres americanas têm pavor da *Síndrome da Baglady* – a figura idosa – para nós muito comum em filmes – que carrega todos os seus pertences em um único carrinho de supermercado, e vaga pelas ruas, pedindo esmolas.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

agarrar era a superfície plana no topo do poste, que talvez tivesse uns trinta centímetros de diâmetro. O terror estava prestes a me invadir. Lá estava eu me agarrando com as duas mãos ao topo do poste, com os pés apoiados nos últimos cravos. A parte mais apavorante de todo o exercício foi tirar o primeiro pé do último cravo e, sem a ajuda das mãos, ficar em pé no topo do poste. Fiquei colada naquela posição durante o que me pareceu uma eternidade, até que o instrutor gritou lá debaixo: “O que está acontecendo?”

Perguntei a ele “Como posso vencer o medo?”

E a resposta foi: “Não se trata de vencer o medo. Trata-se de aprender como *administrar* o medo quando ele aparece. Vamos, vá em frente!”

Tenho de confessar que nem sei como consegui, naquele momento, apoiar um pé no topo daquele poste e depois apoiar o outro pé. E fiquei em pé naquela minúscula plataforma onde mal cabiam meus dois pés, com os braços estendidos para me equilibrar. “Consegui”, pensei. Aí fui invadida pelo medo número dois. Agora eu teria de saltar sem vacilar e agarrar o trapézio que pendia a quase dois metros de distância. Repeti mentalmente o que o instrutor dissera: “Trata-se de aprender como *administrar* o medo. Vamos, vá em frente!”

Enchi o peito, saltei do poste e agarrei o trapézio. Quando me baixa-ram até o chão, eu tremia mais do que quando havia começado. O instrutor se aproximou e perguntou: “Você aprendeu a lição?” Só pude pensar que cada uma e todas as células de meu corpo haviam aprendido a lição.

Enfrentando o medo do meu primeiro investimento

Vocês acham que eu estava com medo quando me sentei no escritório do corretor, com os documentos à minha frente e prestes a assinar o compromisso de compra e venda de meu primeiro imóvel de aluguel? Pois eu não estava com medo: estava aterrorizada!

Robert me disse, em 1989, parecendo ele mesmo o instrutor do curso de sobrevivência: “Kim, chegou o momento de você começar a investir.”

“Investir? O que você quer dizer com investir?”, perguntei totalmente confusa.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

“Estou morta de medo”

Robert me explicou resumidamente alguns princípios do Pai Rico, acerca de investimentos e propriedades imobiliárias, e em seguida disse:

“Agora é você quem decide.”

“Ah, não”, pensei. “Estão querendo que eu suba outra vez naquele poste!”

E foi assim que começou minha formação em matéria de investimentos.

Uma das sugestões que Robert me fez foi “Examine as vizinhanças”.

Foi exatamente o que fiz. Havia um bairro chamado Westmoreland, a algumas quadras de distância de onde morávamos em Eastmoreland, perto de Portland, no Oregon. Era uma comunidade maravilhosa, cheia de casinhas simpáticas com jardins e pórticos de entrada. A área rodeava um parque e as lojas de antiguidades e os restaurantes davam uma sensa-

ção de cidade antiga à comunidade.

Para encurtar a história, encontrei uma graciosa casa de dois quartos e um banheiro que estava à venda. A casa tinha um belo quintal e uma ga-ragem separada. Havia até uma bela borboleta de metal pintada, fixada na fachada da casa. Perfeita. O preço de venda era US$45 mil e eu teria de dar US$5 mil de entrada. Depois de fazer todos os cálculos, imaginei que a casa me daria entre US$50 e US$100 mensais de fluxo de caixa.

Esse fluxo de caixa significa que eu cobraria o aluguel do inquilino, amortizaria a hipoteca e enfiaria o saldo diretamente em meu bolso.

Como aquele era meu primeiro negócio imobiliário, eu não sabia muito bem o que estava fazendo. Então, examinei tudo três ou quatro vezes – o telhado, os encanamentos, a estrutura da casa, os impostos e o seguro –

tudo que me lembrei. Conversei com algumas administradoras de imóveis, para saber quanto poderia cobrar de aluguel. Fui muito meticulosa.

Mesmo assim, quando chegou a hora de assinar a papelada na corretora de imóveis e entregar meus US$5 mil, minhas mãos estavam tremendo tanto que eu mal conseguia assinar. Eu tinha feito toda a “lição de casa” referente ao imóvel. Havia conferido tudo de fio a pavio. Calculara três vezes todos os valores. Assim, por que eu estava tão apavorada? Mas continuei dizendo a mim mesma: “Vamos, vá em frente.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

Vou repetir: aquele foi meu primeiro investimento em imóveis. Eu não tinha certeza de que minha análise de tudo estivesse correta. Fiz o melhor que pude, mas pensava: “E se eu tiver cometido algum erro? E se eu perder dinheiro a cada mês, em vez de ganhar? E se houver algum problema grave com o telhado ou os encanamentos? E se eu perder meus US$5 mil?” Tudo

isso me passou pela cabeça enquanto fiquei ali sentada olhando para o cheque de US$5 mil. Estava quase desistindo.

“Talvez eu deva desistir desse negócio”, pensei. “Seria a coisa mais fácil a fazer. Talvez eu tenha de saber mais sobre imóveis, antes de comprar o que quer que seja. Se este negócio é tão bom, por que não está todo mundo ‘se matando’ para fechá-lo?” Cada um daqueles pensamentos parecia uma razão razoável para desistir do negócio. Na certa, eu poderia encontrar muita gente que aplaudiria minha decisão de desistir.

Mas aí eu disse a mim mesma: “Kim, você pesquisou tudo que foi possível acerca deste imóvel. O negócio parece ser bom, a julgar pelo que você sabe. Se não fechar este negócio, você provavelmente nunca investirá em imóveis. É agora ou nunca. Pule e agarre o trapézio.” E, com isso, assinei a papelada, entreguei meu cheque de entrada e passei a ser a orgulhosa proprietária de meu primeiro imóvel de locação.

Cometi algum erro em relação àquele imóvel? Sim. Os erros me custaram dinheiro? Sim, custaram. Meus cálculos estavam absolutamente certos? Não. Teria sido esse o investimento mais importante que fiz na vida? Sem dúvida alguma, porque foi o primeiro. Ele fez com que eu me mexesse. Abriu a primeira porta que mais tarde me levou a fazer mais e mais investimentos.

Vocês perguntarão se eu estava nervosa quando comprei meu segundo imóvel e todos os outros que acabei comprando. Sim, eu estava. Na verdade, houve um fechamento de negócio em que eu estava literalmente chorando de medo, porque tinha certeza de que o imóvel estava quase desmoronando. Mas acabei comprando. E

fui aprendendo um pouco mais a cada investimento que fazia. Fui ficando mais competente.

Adquiri mais experiência. Este é, na verdade, um processo no qual se dá um passo de cada vez.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

“Estou morta de medo”

111

Comentarei mais adiante, no Capítulo 20, o investimento que eliminou para sempre 95% do meu medo e como foi que isso aconteceu. Foi uma de minhas maiores lições na vida.

A história de uma investidora – “Dar o passo seguinte”

Segue-se a inspiradora história de uma mulher que enfrentou seus temores ao comprar seu primeiro imóvel de aluguel. Hoje, ela é uma investidora feliz e bem-sucedida.

A história de Kate

Meu marido e eu éramos típicos donos de uma pequena empresa.

Trabalhávamos que nem escravos, mas não íamos adiante. Na verdade, estávamos ficando para trás mês após mês.

Eu tinha 47 anos, dois filhos na universidade e três ainda em casa. Era difícil encontrar tempo necessário para

estudar, informar-me e procurar possíveis negócios imobiliários. Mas acabei encontrando, porque sabia o quanto isso seria importante para mim e para a minha família. Meu marido me apoiou muito e foi agradável aprender juntos. Decidimos que eu me concentraria em imóveis, ao passo que ele estudaria outros investimentos.

Foi uma enorme responsabilidade para mim quando chegou a hora de comprar nosso primeiro imóvel para locação, em um pré-

dio de apartamentos. O fechamento do negócio iria esvaziar totalmente nossa poupança e eu estava morta de medo. Quando chegou a hora, estava quase mudando de idéia e desistindo da compra.

E, sem dúvida, teria desistido, não fosse o apoio de algumas pessoas que me rodeavam.

Eu ficava dizendo a mim mesma que havia dedicado muito tempo e dinheiro à minha preparação financeira, nos dois anos anteriores, e que sabia o que estava fazendo. Cansei de repetir isso, a fim de calar aquela voz baixinha que ficava murmurando lá no fundo de minha mente, dizendo que eu não sabia que diabos estava fazendo, perguntando como eu podia achar que aquilo iria dar cerC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

to, afirmando que iríamos perder todo o dinheiro da família e por aí afora.

Hoje, posso olhar o passado e rir, o que significa uma magnífica sensação. Fechamos aquele negócio e hoje ele gera um belíssimo fluxo de caixa.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 1 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 1

Qual é o tamanho

de sua riqueza

“As mulheres serão sempre dependentes, até que

tenham um pé-de-meia próprio.”

– Elizabeth Cady Stanton

Ativista pelos direitos das mulheres (1815-1902) ABRI MEU E-MAIL numa bela manhã e reconheci um endereço que havia tempos não via. A mensagem dizia:

“Olá, Kim! Sou eu, Janice! Vou até Phoenix amanhã, numa viagem decidida na última hora. Você teria tempo para um rápido almoço?

Tchau! Janice.”

Respondi:

“Oi, Janice! Amanhã seria um dia perfeito. Eu adoraria estar com você e saber o que anda fazendo. Saudações, Kim.”

Combinamos a hora e o lugar.

No último e-mail que me mandou, Janice disse toda entusiasmada:

“Kim, tenho pensado muito sobre o que conversamos em Nova York. Estou começando a entender a coisa cada vez melhor, especialmente enquanto trabalho dia após dia em minha empresa. Estou ansiosa por conversar mais a respeito. Vejo você amanhã! Tchau, Janice.”

Percebi no dia seguinte que ela estava realmente louca para conversar, porque, tanto quanto eu possa me lembrar, foi a primeira vez que já encontrei Janice me esperando quando cheguei. Ela chegara *antes* de mim! Estava se despedindo de alguém pelo telefone celular, quando me aproximei da mesa.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

Levantou-se toda afobada e trocamos um grande abraço. “Você está ma-ra-vi-lho-sa!”, afirmou rindo.

“Que bom você ligou”, disse-lhe. “Você, como sempre, parece fabulosa!”

Daí em diante, o almoço passou voando. Conversamos sem parar durante quase duas horas. Acho que até comemos alguma coisa, mas a comida não era o foco de nosso encontro.

Quem começou fui eu: “Então... Conte-me o que você anda fazendo.”

“O dinheiro me atropela!”

“Minha cabeça anda a mil por hora desde que nos encontramos pela última vez. Ainda não entendi tudo, mas estou começando a ter flashes de como seria minha vida se o dinheiro não constituísse problema. Nunca havia percebido o quanto grande parte de minhas decisões se baseia em simplesmente ganhar mais dinheiro, em vez de fazer o que é melhor para mim e para minha empresa”, confessou Janice.

E continuou: “Por exemplo, na semana passada, tive de fazer uma escolha. Havia dois eventos para os quais fui convidada, mas os dois eram no mesmo dia e, assim, tive de escolher um. Um deles era mais um con-graçamento e troca de informações, com algumas das pessoas mais importantes do ramo de varejo. Este era o evento do qual eu gostaria realmente de participar. O outro era uma minifeira do ramo, onde eu poderia vender o que faço.”

“E o que você fez?”, perguntei curiosa.

“O processo de decisão nada teve a ver com o que seria melhor para o sucesso de minha empresa no longo prazo”, disse ela, frustrada. “A decisão se baseou exclusivamente naquilo que me daria mais dinheiro, de imediato, e assim escolhi a feira do ramo.”

“E daí?”

Janice prosseguiu: “A feira foi basicamente uma perda de tempo.

Vendi muito pouco. O pessoal que apareceu não era minha clientela. E

eu não gostei. Eu bem poderia ter participado do outro evento, que durou um dia inteiro, onde teria encontrado e feito perguntas a dois de C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

meus ‘heróis’ empresariais, embora ninguém tivesse informado que eles estariam lá. O feedback de meus amigos que compareceram foi fenomenal. Percebi que eu teria aprendido uma imensidão de coisas que seriam excelentes para a futura expansão de minha empresa. Mas eu, tonta que sou, fui atrás da ‘grana’ imediata.”

“Foi uma excelente lição”, comentei.

“E foi um pequeno flash daquilo que minha vida poderia ser se as escolhas que faço não dependessem tanto do quanto preciso ganhar hoje”, disse ela. “O que estou começando a perceber é que, se eu soubesse que o pagamento de minhas despesas básicas estava garantido e eu não dependesse tanto de minha empresa, minha vida seria muito mais divertida, porque eu tomaria as decisões mais interessantes no longo prazo, para a minha empresa e... para mim mesma.”

“Ontem, recusei um convite para tomar café-da-manhã com uma mulher que está fazendo o que eu mesma quero estar fazendo daqui a dois anos. E o que foi que fiz? Tive uma reunião com meus três vendedores principais, porque nossas vendas foram baixas no mês passado”, continuou Janice. “Bom, sei que essas reuniões de vendas são importantes; mas a idiotice foi que eu poderia ter-me reunido com eles à tarde, ou até mesmo hoje de manhã. Mas talvez nunca mais tenha outra

oportunidade de me encontrar com aquela mulher, algo que poderia realmente levar minha empresa a progredir. Foi simplesmente uma burrice.”

“E agora, o que você pretende fazer?”, perguntei.

“Bom, acho que agora tenho uma razão legítima para querer come-

çar e ir atrás daquilo que você chama de independência financeira. Quero que minha empresa seja divertida. Quero que ela seja um lugar onde eu possa aprender e desenvolver-me. E um lugar no qual as pessoas que trabalham comigo aprendam, desenvolvam-se e busquem seus sonhos e objetivos, assim com eu estou buscando os meus. Para mim, isso seria gratificante.”

Eu podia notar a paixão nos olhos de Janice enquanto ela falava.

“Essa é uma razão irrecusável”, concordei. E continuamos conversando.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

Falei de minha conversa com Leslie e de como ela achava que não era suficientemente “esperta”, principalmente devido à linguagem usada pelos “especialistas”. Discutimos a importância de aprender o vocabulá-

rio, o jargão do dinheiro, dos investimentos e das finanças.

“Esse é o segredo”, concordou Janice. “Porque eu simplesmente fico

‘por fora’ quando ouço toda aquela lengalenga. E aí perco totalmente o interesse no assunto.”

Passamos boa parte do almoço discutindo o que é independência financeira e qual é o foco principal do fluxo de caixa.

O passo seguinte

“E agora, o que faço? Qual é o próximo passo?”, pressionou Janice.

“Lembra-se de como eu disse que o objetivo número um da independência financeira é conseguir um fluxo de caixa de entrada maior que o fluxo de caixa de saída, sem precisar trabalhar para cobrir as despesas?”, perguntei.

“Sim, e adorei essa idéia”, ela respondeu. “E outra coisa que adorei foi você ter dito que não é preciso dispor de uma vasta soma de dinheiro para ser financeiramente livre; sempre achei que esse era o único jeito de conseguir isso.”

“E é verdade. A independência financeira, segundo a fórmula que eu uso graças ao Pai Rico de Robert, é diferente para cada pessoa. O montante de fluxo de caixa que você precisa, para ser financeiramente livre, é diferente do montante que seu vizinho ou sua melhor amiga precisam.”

Contei a Janice como Robert e eu havíamos nos tornado financeiramente livres em 1994. “Precisamos de apenas cinco anos para nos tornar financeiramente livres. Já falei do primeiro imóvel que comprei, em 1989, uma casinha de dois quartos e um banheiro? Bem, cinco anos mais tarde e como resultado do fluxo de caixa de nossos investimentos, principalmente bens imobiliários, contávamos com um total de US$10 mil entrando todos os meses. Não é tanto dinheiro assim, mas o bom da coisa é que nossas despesas, naquela época, eram apenas US$3 mil mensais.

Não precisávamos mais trabalhar para cobrir essa importância. Agora C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

era o dinheiro que trabalhava por nós e embol-

“Pense nisso”, comecei.

sávamos US$10 mil todo mês.”

Janice me interrompeu: “Então, meu próxi-

“Ser financeiramente livre e in-

mo passo é descobrir quanto fluxo de caixa pre-dependente significa que você

ciso para pagar minhas despesas. Tenho de cal-nunca mais teria de trabalhar

por dinheiro, porque teria todos

cular quanto somam minhas despesas mensais.”

os meses dinheiro suficiente,

“É isso! E podemos calcular agora mesmo,

vindo de seus investimentos,

se você quiser.”

para

pagar

suas

despesas.

“Vamos lá”, disse ela dando um tapa na

Assim, sua riqueza seria infini-

ta, porque nunca acabaria.”

mesa.

Determinando sua riqueza

“OK, vamos descobrir qual é o tamanho de sua riqueza”, disse-lhe.

“Qual é exatamente sua definição de riqueza?”, perguntou Janice.

“Boa pergunta”, respondi. “A palavra riqueza tem incontáveis definições. Eu utilizo a que me foi apresentada anos atrás, vinda de um brilhante inventor, filósofo e humanista chamado R. Buckminster Fuller. A definição de ‘riqueza’ elaborada por Fuller é a seguinte:

‘A capacidade de uma pessoa para sobreviver,

durante X dias que tem pela frente.’

Colocada em termos financeiros, a pergunta é quantos dias você conseguiria sobreviver sem trabalhar? E as palavras-chave são *sem trabalhar*. Se você parasse de trabalhar hoje, significando que a renda gerada por seu trabalho também cessaria, durante quanto tempo você conseguiria sobreviver com o dinheiro que tem atualmente?”

“Mas como, exatamente, isso é calculado?”, perguntou Janice.

“Na verdade, é muito simples”, respondi. “Primeiro, você soma todas as suas despesas. Isso vai mostrar quanto lhe custa ‘sobreviver’ a cada mês. Se você não tivesse nenhum salário ou rendimento proveniente de sua empresa, de quanto dinheiro iria precisar mensalmente para viver?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

“Você está se referindo às despesas essenciais que me permitiriam viver? Porque eu poderia deixar de comer fora, algo que faço regularmente, ou passar a comprar muito menos coisas”, explicou Janice.

“Ainda bem que você tocou nesse assunto, porque há uma diferen-

ça importante. Minha fórmula é baseada em seu atual padrão de vida.

Não estou falando de se mudar para uma casa menor ou vender seu carro e começar a andar de ônibus. Não sou nenhuma defensora de se

‘viver abaixo das próprias posses’. De que adiantaria ser financeiramente independente, se você tivesse de baixar seu padrão de vida até um nível desagradável? Liberdade financeira refere-se a manter o pa-drão de vida que você quer manter. Portanto, você tem um padrão de vida atual e são essas despesas que nós vamos utilizar no cálculo. Você sempre poderá elevar seu padrão de vida futuramente... atitude que recomendo.”

PASSO 1 – Qual é o tamanho de sua riqueza?

Janice concordou toda feliz. “Bem, se eu somar todas as minhas despesas, isso incluiria alguns itens.”

Janice fez sua lista na hora e a lista era a seguinte:
Prestação da Casa

2.500

IPTU

300

Seguro da casa

150

Despesas gerais (luz, gás, água, telefone, TV a cabo) 350

Pagamento do carro

550

Gasolina

150

Comida (em casa e fora) e diversão

500

Compras diversas (roupas, coisas para a casa) 500

Revistas, livros e jornais

50

Viagens/férias

250

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

Qual é o tamanho de sua riqueza 119

Segue-se uma relação das despesas que você poderia incluir ao fazer sua própria lista.

• Prestação do Imóvel

• IPTU

• Condomínio

• Seguro da casa

• Despesas gerais – luz, gás, água, telefone, celular, TV a cabo

- Aluguel
- Empregada, faxineira, passadeira
- Prestação(ões) do(s) carro(s)
- Manutenção do(s) carro(s) (inclusive IPVA)
- Gasolina
- Despesas de transporte (metrô, ônibus, táxi)
- Comida
- Jantar fora
- Almoçar fora
- Cafezinho/guloseimas
- Diversão – cinema, espetáculos, concertos musicais, eventos es-portivos, videolocadora etc.
- Compras diversas – roupas, itens para a casa, livros, cabeleireiro, manicure etc.
- Assinatura de revistas e jornais
- Viagens/férias
- Filhos:

Babysitter (babá e folguista)

Escola

Roupas

Compras diversas

Esportes, aulas particulares

• Seguro-saúde

• Academia de ginástica

• Animais de estimação (alimentação e veterinário) C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

120

Mulher Rica

• Manutenção do terreno

• Despesas com outros veículos (barcos, motocicletas)

• Programas educacionais

• Despesas com estacionamento de veículos

• Dízimos e doações

• Quaisquer outras despesas incidentes (cartão de crédito, crediá-

rio etc.)

Depois de dar uma olhada na lista de Janice, perguntei: “Então, qual é o total de suas despesas mensais?”

“US$4.900 por mês”, anunciou ela.

“E você foi honesta quanto aos valores?”, sondei cautelosamente.

“Bom”, hesitou. “Provavelmente gasto um pouco mais em roupas e diversão. Acho melhor aumentar um pouco esses valores. Talvez fosse bom acrescentar um item ‘imprevistos’, já que às vezes acontecem coisas inesperadas.”

“Boa idéia”, saudei. “Quanto mais honesta você for em relação a seus cálculos, maior será a probabilidade de você atingir seu objetivo.”

E acrescentei: “Quando Robert e eu estávamos ‘duros’, a coisa mais difícil para mim era visitar minha contadora duas vezes ao mês. Não era nada agradável sentar-me com ela a cada reunião, enfrentando a verdade sobre quão pouco dinheiro entrava e a soma elevadíssima que saía, além das dívidas em aberto. Mas tenho de admitir que foi a honestidade acerca de nossa situação que nos permitiu estabelecer metas claras e lidar com cada credor e cada situação que aparecia. Se tivéssemos enganado a nós mesmos acerca de nossa situação financeira, talvez ainda estivéssemos sofrendo com aquelas dívidas.”

“Entendi”, respondeu Janice. Fez algumas correções nos valores da lista e então anunciou: “Minhas despesas mensais atingem US$5.300.”

“Parabéns”, cumprimentei-a. “Este é o primeiro passo: descobrir qual é o tamanho de sua riqueza. Está pronta para o segundo passo?”, perguntei.

“Prontíssima”, respondeu Janice.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

PASSO 2 – Qual é o tamanho de sua riqueza?

“O próximo passo é calcular quanto dinheiro você tem atualmente, *não incluindo o salário que você recebe no emprego*. Em outras palavras, quanto dinheiro você tem na poupança, em CDBs e ações, que poderiam ser vendidos ou liquidados imediatamente caso você parasse de trabalhar e, é claro, cessasse o fluxo de caixa proveniente de seus ativos.”

“E quanto às minhas jóias e à prataria da minha avó? Isso não conta?”, perguntou Janice.

“Eu não incluiria coisas desse tipo, por duas razões”, expliquei. “Em primeiro lugar, não sei se conseguiria vendê-las. E, se eu conseguisse, provavelmente me pagariam muito menos do que minhas expectativas.

Em segundo lugar, o exercício que estamos fazendo presume seu atual padrão de vida. Se você começasse a vender essas coisas, então poderia recalcular seu padrão de vida.”

“Faz sentido”, admitiu Janice. “Está bem, deixe-me fazer minha lista; não vai demorar muito.”

Dois minutos depois, ela me apresentou a seguinte lista:
Poupança

18.000

Ações

6.000

“Aí está minha lista”, declarou Janice. “Eu disse que não ia demorar.

Portanto, eu teria uma reserva disponível de US$24 mil.”

PASSO 3 – Qual é o tamanho de sua riqueza?

“Bom”, eu disse. “Agora, divida os US$24 mil que você tem por suas despesas mensais de US$5.300. Quanto deu?”

Janice abriu a bolsa e tirou uma calculadora. “São 24 mil divididos por 5.300... Isso dá 4,5”, respondeu um pouco intrigada. “O que quer dizer isso?”

“Quer dizer que sua riqueza daria para quatro meses e meio. Se parasse de trabalhar hoje, você teria dinheiro suficiente para cobrir suas despesas durante quatro meses e meio.”

Os ombros de Janice encurvaram-se subitamente. Ela me olhou um pouco aturdida e disse: “Isso é o mesmo que nada. Nunca pensei nisso antes.”

“Quanto a isso, não existe nenhuma resposta certa ou errada”, sa-lientei. “É simplesmente seu ponto de partida. Muita gente teria uma riqueza zero, ou pior, uma riqueza negativa, se parasse de trabalhar hoje.”

“Então, a equação é pegar o dinheiro que poupei e dividi-lo pelo total de minhas despesas mensais. Está certo?”

“Sim, é simples. E em um minuto encontraremos a peça que falta nesse quebra-cabeça”, respondi.

“Mas vamos supor que as despesas mensais de uma pessoa sejam US$2.500 e que ela tenha US$5 mil na poupança. Esses US$5 mil divididos por US$2.500 resultam em 2, o que significa que ela poderá manter seu atual padrão de vida durante dois meses.”

“Quanto à peça que falta no quebra-cabeça”, continuei, “a equação completa é a seguinte”. E escrevi a equação num guardanapo.

Poupança (ou dinheiro disponível)

+ renda que entra sem você trabalhar/despesas mensais

= Sua Riqueza

“E não terei evidentemente nenhum dinheiro entrando pelo qual não precise trabalhar. É essa a peça que falta, não?”, concluiu Janice.

“Então, qual é o objetivo? Sua riqueza teria supostamente de durar pelo número de meses que você presumivelmente vai viver? Esse seria um valor muito elevado!”

“Qual é o objetivo?”

“Seria mesmo”, concordei. “Mas você fez uma excelente pergunta. Sua riqueza teria de ser infinita, para que você fosse financeiramente independente.”

“Infinita?”, perguntou Janice confusa.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

Qual é o tamanho de sua riqueza 123

“Pense nisso”, comecei. “Ser financeiramente livre e independente significa que você nunca mais teria de trabalhar por dinheiro, porque teria todos os meses dinheiro suficiente, vindo de seus investimentos, para pagar suas despesas. Assim, sua riqueza seria infinita, porque nunca acabaria.”

“Se eu achasse que precisaria de US$1 milhão para viver o resto de minha vida, teria de trabalhar muito, a fim de economizar todo esse dinheiro. Levaria muito tempo e talvez eu nunca conseguisse. E, mesmo que conseguisse, esse US$1 milhão eventualmente acabaria e eu ficaria na maior dificuldade.”

“Pois é exatamente disso que estou falando”, disse-lhe.

“Então, são as minhas despesas que determinam o volume de *fluxo de caixa* que *eu* preciso... E agora que sei a quanto chegam minhas despesas, posso estabelecer meu objetivo em relação a quanto deve ser o dinheiro que entrará a cada mês, proveniente de meus investimentos”, concluiu Janice exultante.

“Você entendeu!”, observei sorrindo. “Isso se chama fluxo de caixa.

Seu dinheiro está fluindo *para o seu bolso*. E o fluxo de caixa que vem de seus investimentos é chamado de *renda passiva*. É passiva porque você não está trabalhando para ganhá-la.”

Foi então que Janice disse entusiasmada: “Portanto, meu objetivo em termos de fluxo de caixa é uma renda de US$5.300 entrando todos os meses, sem que eu precise trabalhar!”

“Sim, US$5.300 por mês... ou mais”, retruquei.

“Ou mais”, concordou ela.

“Agora, a pergunta seguinte: como se consegue isso?”

“Era exatamente o que eu ia perguntar!”, riu Janice. “Mas, na verdade, você já me explicou isso quando falou de sua fórmula para investir.

Você disse que compra ou cria ativos. Ativos são investimentos que ‘bo-tam’ dinheiro no meu bolso. Dessa forma, meu próximo passo é começar a entender e descobrir ativos que tragam dinheiro para o meu bolso!”, disse ela triunfalmente.

E prosseguiu: “Tenho só mais uma pergunta antes de irmos embora.

Não tenho muito dinheiro guardado por aí. Você sabe quais são minhas C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

economias. A gente não tem de ter dinheiro para ‘fazer’ dinheiro? Não é necessário um monte de dinheiro para entrar nesse jogo de investir?”

“Magnífica pergunta”, respondi. “Mas nós duas temos de nos apressar; vamos conversar sobre isso mais para o fim desta semana, por telefone.”

Quando estávamos saindo do restaurante, eu disse a Janice: “Deixe-me dizer só uma coisa, sobre sua última pergunta. Não ter dinheiro pode ser uma de suas maiores vantagens, quando se trata de investir. Falaremos logo mais sobre isso. Tchau!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 2 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 2

“Não tenho dinheiro para isso”

“O dinheiro não compra a felicidade, mas pode deixá-lo terrivelmente confortável enquanto você estiver infeliz.”

– Clare Boothe Luce

EU ESTAVA PLANEJANDO uma viagem a Nova York e lembrei-me de ter dito a Leslie que a avisaria de minha próxima visita. Teclei o número de seu telefone celular.

“Alô?”, atendeu Leslie.

“Oi, Leslie! É Kim. Você pode conversar alguns minutos?”

“Claro!”, respondeu ela.

“Olhe, vou viajar para Nova York daqui a aproximadamente duas semanas. Você quer se encontrar comigo?”

“Só se a gente puder almoçar!”, brincou ela.

Sorri comigo mesma. “Acho que nosso negócio é almoçar. Janice esteve aqui há alguns dias e nos encontramos... para almoçar, é claro.”

Conversamos durante alguns minutos e combinamos a data e a hora.

“Você escolhe onde vamos almoçar”, sugeri.

“Eu tenho um lugar predileto. Vou ver se eles terão mesa livre e ligo mais tarde”, respondeu ela. E desligamos.

Outro almoço com as “meninas”

“Só uma artista poderia escolher um lugar tão esquisito”, pensei enquanto me dirigia para o lugar de nosso encontro. Apanhei meu teleC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

fone celular, porque não tinha certeza de onde ficava o “lugar predileto” de Leslie.

“Oi, Leslie! Estou atravessando a ponte. Agora viro à direita ou à es-querda?”, perguntei.

“À direita; siga em frente que você vai nos ver. Não há como errar.

Lindo dia, não é?”, respondeu ela.

Eu ria sozinha enquanto caminhava. Não havia uma nuvem no céu e fazia calor suficiente para eu só precisar de um casaquinho leve. E lá estava Leslie quando virei à direita, sentada no meio de um enorme cobertor vermelho sobre a grama do Central Park, com um grande cesto de piquenique ao lado e sorrindo de orelha a orelha.

Acenei ao me aproximar e fiquei surpresa ao ver outra mulher sentada perto de Leslie, de costas para mim. A mulher não se mexeu quando Leslie acenou de volta.

Reconheci a outra mulher imediatamente, assim que me aproximei.

“Tracey! O que cargas d’água você está fazendo aqui?”, exclamei. E trocamos um enorme abraço.

“Eu estava tão decepcionada por haver perdido a última reunião que vocês tiveram que Leslie me telefonou e perguntou se eu poderia me encontrar com vocês”, respondeu. “Eu não perderia outra oportunidade de reencontrar você, principalmente depois que Leslie contou o quanto vo-cês se divertiram.”

Passamos uma hora colocando os assuntos em dia... e comendo o fabuloso almoço de piquenique que Leslie trouxera. Tracey nos contou como estava esgotada com o emprego que tinha em Chicago. “Eu não vivo”, disse ela, com ar desolado. “Trabalho mais do que nunca e não vejo as recompensas de todo esse trabalho estafante. Aumentam meu sa-lário, mas parece que não vou adiante. Meu marido trabalha tanto quanto eu. Temos dois filhos – um no ensino médio e o outro na sétima série.

Faço o melhor possível para dar conta de tudo, mas, para ser honesta, não sinto que estejamos fazendo algum progresso, quando o dia acaba.

Estou vivendo ‘a mil por hora’, só para manter tudo de pé. Preciso realmente de alguma mudança.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho dinheiro para isso”

127

“O que realmente me assusta”, acrescentou Tracey, “é que a empresa em que meu marido trabalha foi negociada dois meses atrás e havia a possibilidade de ele ser demitido, porque a empresa que comprou está substituindo muitos empregados por seu próprio pessoal. Ainda bem que ele não foi mandado embora, porque isso teria um tremendo impacto sobre nossa renda.”

“Mas a coisa toda me mostrou como somos vulneráveis, independentemente de nossas finanças.”

Leslie se intrometeu: “Contei a Tracey parte de nossa conversa sobre dinheiro e ficar financeiramente livre e, pelo jeito, ela ficou impressionada.”

“Como vocês podem ver, o momento não poderia ser melhor para mim”, admitiu Tracey.

Falamos sem parar, como acontecia durante nossos almoços da juventude. Tracey contou como estava sendo difícil administrar simultaneamente carreira e família. Brinquei com ela e citei algumas palavras de Gloria

Steinem, a ativista do feminismo que fundou a *Ms. Magazine*:

“Ainda estou para ouvir um homem pedir conselhos sobre como combi-nar casamento e carreira.”

Rimos muito... e depois caímos em silêncio, percebendo o quanto há de verdade nessa afirmação.

Tracey foi quem recomeçou: “Acho que é por isso que a frase ‘Não tenho tempo’ parece comandar uma parte tão grande de minha vida.

Sempre que alguém sugere *qualquer coisa* que vá exigir até mesmo um minuto de meu precioso tempo, essas palavras me saem automaticamente da boca. Percebi que essa foi a primeira coisa que me veio à cabeça quando Leslie me contou a conversa que vocês tiveram sobre dinheiro e investimentos. Mas ando tão descontrolada que preciso fazer uma mudança radical. Esta é uma das razões para eu ter vindo hoje.”

Déjà-vu... uma pergunta bem conhecida

A *razão decisiva* de Tracey já estava começando a se revelar. Havíamos avançado muito em curto período de tempo. Foi então que ela fez uma C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

pergunta bem conhecida: “Mas você não tem de ter dinheiro para investir? Você não precisa primeiro ter dinheiro, para poder ganhar dinheiro?”

Sorri. “Acho melhor telefonarmos para Janice, porque foi exatamente essa a pergunta que ela fez quando estávamos saindo do restaurante no outro dia. Só que não tínhamos mais tempo para entrar no assunto.”

“Estou realmente envergonhada por ter de admitir”, respondeu Tracey, “mas, após todos esses anos de escravidão, meu marido e eu temos muito pouco guardado. Temos uma previdência privada, do tipo PGBL, e a participação em um ou dois fundos de investimentos, mais uma pequena reserva para pagar a faculdade de nossos filhos; mas o pior é que gastamos quase tudo que ganhamos e, às vezes, gastamos até mais”.

“Se isso a faz sentir-se melhor, Tracey, sua situação é muito melhor que a minha”, confessou Leslie.

“Então, não é preciso ter dinheiro para ‘fazer’ dinheiro?”, perguntou Tracey mais uma vez.

“Vou dizer só uma coisa, a mesma que disse a Janice depois que al-moçamos juntas”, comecei. “O fato de não ter dinheiro foi a melhor coisa que podia me acontecer quando comecei a investir.”

Ambas olharam para mim, intrigadas.

“Como é?”, perguntou Leslie. “Penso como a Tracey: acho que é preciso ter dinheiro para poder investir.”

“Mas, por acaso, você precisou ter dinheiro antes de começar a *procurar*?”, contestei.

“Não entendo o que você está dizendo”, afirmou Tracey.

“Estou perguntando se vocês algum dia já disseram ‘Vou fazer tal e tal coisa assim que tiver o dinheiro’ ou ‘Vou

fazer X coisa assim que tiver um tempo livre’? Essas frases soam familiares?”

Foi Tracey quem respondeu: “Sim, eu certamente já disse coisas assim; especialmente essa história de ter tempo livre. E daí?”

“E você, de vez em quando, encontra tempo livre?”

Ela pensou alguns segundos e, em seguida, admitiu: “Quase nunca.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho dinheiro para isso”

Leslie aparteou: “Digo ‘assim que eu tiver dinheiro’ a toda hora. E

querem saber? As coisas que eu iria fazer quando tivesse o dinheiro parecem nunca acontecer. Sabem por quê? Porque o dinheiro aparentemente vai para outras coisas. É como se eu, ao pronunciar essas palavras, ga-rantisse que as coisas não irão acontecer.”

“Essa é a questão”, disse-lhe. “Quando ouço alguém dizer ‘Vou co-meçar assim que tiver dinheiro’, tenho certeza de que a pessoa nunca irá começar. Essa simples idéia, ‘assim que eu tiver dinheiro’, justifica o fato de a pessoa não fazer nada... até que tenha dinheiro. É uma grande desculpa para não fazer nada.”

“Mas e se eu tiver pouquíssimo dinheiro para começar a investir? O

que faço?”, perguntou Leslie um tanto ou quanto frustrada.

“Posso contar uma história que mudou minha idéia de que primeiro eu precisava ter dinheiro para depois começar a investir?”, perguntei.

“Não temos dinheiro”

“Quando Robert e eu morávamos no Oregon e eu estava apenas come-

çando minha carreira de investidora, não tínhamos nenhum dinheiro guardado. Na verdade, não tínhamos quase nenhum dinheiro. Era uma verdadeira aventura pagar as contas de cada mês. Certa tarde, quando voltávamos de uma viagem de negócios de cinco semanas na Austrália e mal havíamos entrado em casa, carregando nossas malas, o telefone tocou. Era nosso corretor de imóveis, dizendo que poderia vir nos buscar dali a uma hora, para darmos uma olhada num prédio de 12 apartamentos que ele acabara de encontrar. Éramos os primeiros clientes para quem ele estava telefonando. Se não ligássemos dentro de uma hora, ele ofereceria o negócio ao próximo cliente da lista.”

“Estávamos exaustos, pois acabáramos de chegar de uma viagem de 24 horas, mas Robert disse ‘Eu vou ver’. Ainda me lembro do que gritei quando ele ia entrando no carro, sabendo de nossa desanimadora situa-

ção financeira: ‘Não compre!’”

“Uma hora mais tarde, Robert voltou todo entusiasmado e as primeiras palavras que disse foram ‘Comprei!’.”

Mulher Rica

“Meu queixo caiu até o chão. ‘O quê? Mas nós não temos dinheiro!’”, disse-lhe automaticamente.

“‘Bom, se não arranjarmos o dinheiro, não compraremos’, respondeu ele. Mas vamos pensar em como arranjá-lo. Eu e o vendedor assinamos um compromisso de compra e venda e temos duas semanas para examinar o negócio, inclusive os aspectos financeiros. Se não gostarmos do imóvel, poderemos cancelar o negócio. Isso quer dizer que temos duas semanas para arranjar o dinheiro.’”

“Tenho de admitir que fiquei mais do que ligeiramente apreensiva, mas o corretor nos mandou as informações financeiras sobre o imóvel e, no dia seguinte, telefonamos para nosso amigo Drew, que é um investidor imobiliário de sucesso no Canadá. Ele disse que estava interessado e, dessa forma, enviei as informações via fax. O preço do prédio era US$330 mil e a entrada era de US$50 mil.”

“Uma hora depois que mandei o fax, Drew telefonou e disse: ‘Gostei realmente desse negócio. Parece muito bom e eu ficaria com 50%.’ Quer dizer, ele entraria com US$25 mil e seria dono de metade do prédio. Agora, eu e Robert precisaríamos apenas arranjar os outros US$25 mil.”

“‘Ótimo!’, disse Robert a Drew. ‘Ligo amanhã com mais informa-

ções.’”

“Estávamos no carro quando Drew telefonou e, no instante em que ele disse ‘Eu topo’, aconteceu-me algo estranho e ao mesmo tempo maravilhoso. Virei-me para Robert e disse: ‘Se o Drew, que vive investindo em imóveis, acha que o negócio é bom, então deve ser realmente bom.’”

“Robert balançou a cabeça e eu disse: ‘Vamos fazer o negócio sozinhos. Vamos ficar com 100%!’”

“Robert freou o carro e encostou na calçada. ‘Olhe’, disse ele impaciente, ‘Drew está disposto a entrar com a metade e então só precisaríamos arranjar US$25 mil. Se comprarmos o prédio sozinhos, voltaremos à estaca zero’. Houve um momento de silêncio, mas nossas cabeças estavam ‘a mil por hora’. Aí nos entreolhamos e Robert disse: ‘OK, vamos atrás do dinheiro.’”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho dinheiro para isso”

131

“Agora vejam vocês. Muita gente pode achar que fizemos uma coisa perfeitamente idiota. Nós mesmos achamos isso, em dado momento.

Estávamos recusando um negócio garantido e poderíamos ter acabado sem negócio algum. Era tudo ou nada.”

“Estávamos de volta à estaca zero e tínhamos de levantar US$50 mil.

Fomos de banco em banco e todos eles disseram não. Procuramos nossos conhecidos, perguntando se eles nos em-

prestariam o dinheiro a juros razoáveis – nem **Quando ouço alguém dizer**

pensar! Então, passamos o pente fino em nos-

“Vou começar assim que tiver

sas finanças e acabamos encontrando uma pe-

dinheiro”, tenho certeza de que

a pessoa não fará nada. Essa

quena parte do dinheiro necessário. Esmiuça-

afirmação justifica o fato de ela

mos nossa empresa e tivemos algumas idéias

não fazer nada... porque nin-

novas, que poderiam gerar mais vendas pouco

guém faz nada sem dinheiro.

antes de assinarmos a escritura do prédio.

Isto é uma boa desculpa para

Tudo somado, conseguimos juntar US$25 mil

não se fazer nada.

e eu pensei: ‘Cá estamos nós, exatamente onde estávamos quando Drew afirmou que ficaria

com a metade.’”

“Continuamos procurando. Ainda tínhamos três dias até que a vali-dade de nossa oferta terminasse.”

“Fomos a nosso banco, como último recurso. Havíamos evitado procurá-lo quando fomos aos outros bancos, porque só tínhamos um total de US$3.500 entre as contas pessoal e comercial, e achávamos que ele não seria muito receptivo a uma solicitação de financiamento.”

“Robert e eu entramos e pedimos para falar com James, nosso gerente de conta. Já estivéramos com James em algumas ocasiões. O banco era pequeno e o gerente, assim como nós, era um recém-chegado na cidade.

Sentamo-nos frente a frente e explicamos o negócio a ele. Mostramos os números financeiros e explicamos como pagaríamos o empréstimo a partir do fluxo de caixa gerado pelo prédio. James nos olhou calmamente e disse: ‘Vocês têm uma enorme coragem. Em primeiro lugar, sei o dinheiro que os dois têm neste banco. Em segundo, vocês são clientes há apenas dois meses.’ Percebemos que não vinha coisa boa pela frente.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

“Mas James prosseguiu: ‘Se eu examinasse a concessão desse em-préstimo, que é uma possibilidade muito remota, a primeira coisa que pediria é que os dois assinassem este documento. Então, por que vocês ao menos não fazem isso?’, sugeriu ele.”

“Imaginamos que ele estava fazendo o possível para ser gentil e reduzir a dor causada pela rejeição que, com certeza, viria, mas assinamos o documento e o entregamos a ele, que o colocou numa pasta suspensa.

Em seguida, ele olhou para nós com um sorriso e disse: ‘Parabéns, vocês acabaram de conseguir o empréstimo.’”

“Ficamos atônitos: ‘Verdade? Você está nos concedendo o empréstimo?’, perguntei.

“‘A compra do imóvel faz sentido’, respondeu ele. ‘Além disso, embora tenhamos nos visto algumas vezes, notei o quanto vocês se dedicam à sua empresa e estou certo de que dedicarão essa mesma atenção a seu investimento. Boa sorte.’”

“Saímos do banco ainda surpresos; telefonamos para o nosso corretor e fechamos o negócio... assumindo 100%. Agora devo dizer: aquele gerente não tinha nenhuma razão lógica para nos conceder o empréstimo. Como ele podia saber se valeria a pena confiar em nós? O dinheiro aparece às vezes nos lugares onde menos se espera. Os milagres acontecem. Mas o que quero dizer é que nunca teríamos conseguido o dinheiro e comprado aquele imóvel se não estivéssemos realmente interessados no prédio e não houvesse um prazo fatal”, concluí.

Não tem dinheiro? Não há problema

“Ao que parece, o que você está afirmando é exatamente o oposto daquilo que eu acharia que precisava fazer”, disse Leslie. “Em vez de encontrar primeiro o dinheiro, você encontrou o investimento. Certo?”

“É exatamente isso que estou dizendo”, admiti. “A maioria das pessoas pensa ‘Primeiro arranjo o dinheiro e, então, faço o investimento’.

Mas aprendi a pensar ‘Primeiro acho o investimento e depois arranjo o dinheiro.’”

“Continue, por favor”, pediu Leslie, hesitante.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho dinheiro para isso”

133

“É simples”, continuei. “Encontre primeiro o investimento. Torne-o real para você. Entusiasme-se com ele. Se encontrar, por exemplo, uma casa com três quartos e dois banheiros, examine-a. Visite-a. Imagine o fluxo de caixa que ela proporcionaria. Veja-se como dona do imó-

vel. Converse sobre a casa. Assim, o negócio não será mais apenas uma idéia ou teoria e passará a ser uma realidade. A essa altura, sua cabeça a obrigará a entrar em ação e você ficará surpresa com o quanto pode ser criativa para encontrar o financiamento. É sempre do mesmo jeito, seja para investir numa empresa ou em qualquer outro negócio que a deixe entusiasmada. No

entanto, o que me entusiasma mais é o fluxo de caixa que o investimento vai me render.”

“Então, devo encontrar primeiro o investimento, e não o dinheiro”, repetiu Leslie. “Bom, já posso começar. Para ser honesta, eu estava ficando um pouco desanimada, imaginando de onde tiraria o dinheiro.

Tudo que eu conseguia enxergar era mais trabalho e ficava cansada só de pensar nisso; foi por isso que nunca me esforcei realmente para procurar investimentos.”

Tracey interrompeu: “Então, você está afirmando que, se eu encontrar um bom investimento, o dinheiro aparecerá milagrosamente?”

“Bom, ele não vai aparecer se você continuar sentada, esperando, e não fizer nada”, respondi. “Você tem de começar a agir. Tem de ir à luta.

Existem duas coisas que funcionarão a seu favor, se você tiver em mente um investimento específico. Em primeiro lugar, você estará motivada por um investimento real que poderá apresentar e discutir com os possí-

veis financiadores e investidores.”

“Em segundo lugar, você normalmente terá algum tipo de prazo para levantar uma parte ou todo o dinheiro. Haverá uma urgência, um prazo fatal e, assim, você não poderá dizer ‘Vou cuidar disso mais tarde’.

O prazo a obrigará a agir de imediato. Quanto mais financiadores e investidores em potencial você passar a conhecer, mais energia irá gerar, e, quanto mais energia acumulada, mais oportunidades aparecerão para você.

Energia atrai energia. E então acontecerá o milagre... como o em-préstimo que aquele gerente nos concedeu.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

134

Mulher Rica

Leslie perguntou: “Você sempre encontra o dinheiro? Deixou de encontrar alguma vez?”

“Não há nenhuma garantia, mas você ao menos estará no jogo ao agir dessa forma. Você terá uma chance. Ou então poderá dizer: ‘Não tenho o dinheiro, não posso fazer’ e sair do jogo antes mesmo que ele comece. Se você for atrás do dinheiro, haverá entre 50 e 100% de probabilidade de consegui-lo; mas, se você já decidiu que não pode, então sua chance será zero.”

Não ter dinheiro é uma vantagem

Tracey ponderou: “Entendi essa história de localizar primeiro o investimento, mas não sei se entendi essa parte sobre o fato de não ter dinheiro ser uma vantagem. Aparentemente, você teve a maior trabalheira para achar o dinheiro.”

“É verdade”, respondi. “Tive de me esforçar muito mais – e aconteceu a mesma coisa com os negócios seguintes. Na verdade, não tínhamos o dinheiro imediatamente à mão em quase todos os investimentos que fizemos. Comecei a investir simplesmente porque não tínhamos lá muito dinheiro. Hoje, não tenho dinheiro porque quase tudo o que temos está sempre investido.”

“E por que não ter dinheiro é uma vantagem?”, cutucou-me Tracey.

“Porque nos obriga a pensar. Obriga você a ser criativa. Em vez de ter apenas uma estratégia para financiar meus investimentos, como, por exemplo, usar meu próprio dinheiro, hoje tenho incontáveis maneiras de financiá-los. E a maior vantagem é que nunca deixarei que a desculpa de não ter dinheiro me impeça de ir atrás de um bom investimento. É

surpreendente o que se consegue fazer quando simplesmente se tem a obrigação de fazer.”

“Uma das maiores lições que o Pai Rico ensinou a Robert foi nunca dizer ‘Não posso fazer’. A mente pára de funcionar cada vez que se diz

‘Não posso’. Em vez de dizer que não podia fazer alguma coisa, o Pai Rico se perguntava ‘Como poderei fazer tal e tal coisa?’. Ao fazer essa pergunta, a mente se abre e você começa a buscar as respostas.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho dinheiro para isso”

135

Como encontrar o dinheiro

O primeiro lugar que a maioria das pessoas procura, para solicitar um empréstimo ou arranjar maiores recursos, é quase sempre um banco tradicional. Quando o primeiro banco as decepciona, as pessoas desistem e dizem: “Não consigo arranjar um empréstimo.” E aí estão novamente

as palavras “Não posso”. O que as pessoas não percebem é que o primeiro banco procurado não empresta dinheiro para aquisição do tipo de propriedade ou negócio que a pessoa procura. Bancos diferentes emprestam dinheiro para diferentes tipos de investimentos. Além dos bancos tradicionais, existem alguns métodos alternativos de você financiar seus investimentos. E você descobrirá outras formas de levantar dinheiro à medida que for aumentando sua experiência em matéria de investimentos.

– **Financiamento pelo vendedor:** O vendedor pode funcionar como um banco. Você formaliza um contrato com o vendedor, especificando um empréstimo no valor do imóvel, a taxa de juros e o prazo de pagamento.

– **Financiamento a partir do fluxo de caixa:** Você compra uma empresa, por exemplo, e formaliza um contrato com o vendedor, o financiador ou o investidor, obrigando-se a pa-gá-los a partir do fluxo de caixa gerado pela empresa.

– **Financeiras:** Existem muitos tipos de financeiras. Neste caso, o corretor pode ser um membro importante de seu time. Os corretores sabem quais são as financiadoras que financiam que investimentos.

– **Transferência de empréstimo:** No caso dos imóveis, a propriedade talvez esteja sendo financiada, o que significa que você poderá simplesmente “assumir” o financiamento já existente, desde que você atenda os requisitos necessários, como renda e bom histórico de crédito, por exemplo. Você terá de C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

assumir os termos desse financiamento, incluindo-se aí a taxa de juros, o prazo de pagamento e quaisquer outras cláusulas do contrato original.

– **Outros investidores:** Há muita gente que tem dinheiro mas não tem tempo, interesse ou experiência para encontrar e administrar determinados investimentos. Se você conseguir provar que o investimento proposto – um imóvel, uma empresa, metais preciosos, qualquer investimento – proporcionará um bom retorno para o dinheiro investido, os investidores individuais poderão ser uma boa fonte de financiamento.

– **Parentes e amigos:** Você pode procurar seus parentes ou amigos e propor que eles invistam juntamente com você.

Você entrará com o tempo e o esforço e eles entrarão com o dinheiro. Mas existem duas precauções a tomar, quando se procuram parentes e amigos em busca de financiamento: 1) Trate-os como investidores, e não como pessoas que gostam de você e irão “ajudá-lo”. Se você pretende ser uma investidora, trate profissionalmente cada investimento. Prove a seus investidores em potencial que eles terão o dinheiro de volta, além de um bom retorno sobre o investimento. Formalize contratos com eles; 2) Devido à natureza emocional das relações entre você e seus parentes e amigos, não recomendo escolher necessariamente este caminho. Não vale a pena arriscar uma amizade sólida, em troca de um investimento que talvez não dê certo. Já vi brigas de família que co-meçaram porque o cunhado

que emprestou o dinheiro que a cunhada precisava exigiu o dinheiro de volta sete meses depois e, então, a cunhada teve de “se matar” para encontrar um novo financiamento. Não vale a pena. Trate cada investimento como um negócio separado, porque é exatamente isso que ele é.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

“Não tenho dinheiro para isso”

137

“Sempre existe dinheiro”

Contei então às minhas amigas: “Na semana passada, um corretor com quem trabalho me propôs um investimento imobiliário. Minha oferta foi aceita após algumas rodadas de entendimentos. Esse corretor viu como tive de ‘me virar’ para juntar o dinheiro da entrada, que veio de diversas fontes. Eu podia perceber que ele estava um pouco nervoso, achando que eu não conseguiria. No dia em que fechamos o contrato relativo à propriedade, virei-me para ele e disse: ‘Obrigado pelo excelente negócio. Telefone-me assim que você encontrar outro tão bom, mesmo que seja amanhã.’”

“Ele me olhou e disse ‘Amanhã? Mas você não está sem dinheiro?

Achei que este negócio tivesse zerado todos os seus recursos.’ Sorri com confiança e respondi: ‘Eu sempre consigo achar o dinheiro quando o ne-gócio é bom.’”

Tracey comentou: “Então, a lição é que não devo concentrar-me em primeiro arranjar o dinheiro. Se eu

fizer isso, o mais provável é que nunca comece. Em vez de procurar o dinheiro, devo concentrar-me primeiro em achar o investimento e, depois que o encontrar, concentrar-me em achar o dinheiro... Adorei."

"É isso", respondi. "Agora vou fazer a vocês uma sugestão final, algo que Robert e eu fazemos há muitos anos: como juntar dinheiro dia após dia, sem fazer nenhuma mudança radical no que vocês fazem atualmente. Mas primeiro me passem a tábua de queijos."

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 3 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 3

Outros fatos sobre o dinheiro

"Um bom objetivo é como um exercício vigoroso: faz

você se alongar."

– Mary Kay Ash

"ENTÃO: QUAL É A 'DICA QUENTE'?", perguntou Tracey.

"Vou contar outra história", comecei. "Lembram-se de como contei que Robert e eu não tínhamos nem um tostão guardado e mal conseguíamos pagar nossas contas quando nos mudamos para o Oregon?"

Minhas amigas aquiesceram.

"Foi nessa época que percebemos que precisávamos fazer algo diferente ou, financeiramente, continuaríamos

sempre ‘pela bola sete’.

Apesar de estarmos ganhando uma miséria naquela época, decidimos que tínhamos de tomar algumas medidas, para ter algum tipo de futuro financeiro.”

“E o que vocês fizeram”, perguntou Leslie.

“A primeira coisa que fizemos foi arrumar um contador.”

“Mas para que um contador”, questionou Leslie, “se vocês não tinham nenhum dinheiro?”.

“Você sabe como é fácil enganar a si mesma em matéria de dinheiro?

Naquela época, eu achava que, de alguma forma, nossos problemas de dinheiro se resolveriam milagrosamente. Como sou uma otimista incor-rigível, a última coisa que eu queria enfrentar era nosso dilema financei-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 4 — S E G U N D A P R O V A

ro. ‘Se eu não pensar no assunto, o problema vai desaparecer...’ Esse era meu mantra.”

Leslie riu: “Por acaso você é telepata? É exatamente isso que eu faço.”

“É muito mais fácil do que enfrentar a verdade, não é?”, retruquei.

“Portanto, foi extremamente penoso contratar uma contadora e encontrar-me com ela duas vezes por mês. A

cada duas semanas, Betty me es-fregava na cara a triste situação financeira em que Robert eu estávamos.

Parecia minha mãe, que não me deixava sair da mesa enquanto eu não comesse as ervilhas. Betty não me deixava ir embora antes que cada conta e cada dólar (ou sua falta) fossem discutidos e contabilizados. Não era nada agradável. Eu morria de medo de nossas reuniões."

"E há um lado bom nessa história?", perguntou Tracey, rindo de mim.

Achei graça. "O lado bom era que eu ficava sabendo como estávamos financeiramente. Não ficava mais fingindo que tudo estava bem e que as coisas simplesmente funcionavam. Eu sabia a verdade acerca de nossa renda e de nossas despesas. E, sabendo qual era a situação, podíamos co-meçar a imaginar realisticamente como queríamos ficar e o que faríamos para conseguir isso."

"Antes de contratar a contadora, eu era o próprio avestruz enfiando a cabeça na areia. Era como telefonar para um restaurante e perguntar

'Como faço para chegar aí?', sem dizer onde eu estava. Se a recepção do restaurante não soubesse sua localização, como conseguiria orientá-la até você chegar aonde queria chegar?"

E concluí: "Portanto, se quiser descobrir aonde você quer chegar financeiramente, você tem de saber exatamente onde está agora."

"Dica quente"

“Reunindo-nos com Betty a cada quinzena, a primeira coisa que Robert e eu percebemos foi que não estávamos reservando nem um tostão sequer para o futuro. Tudo que ganhávamos era usado no pagamento de nossas contas... do jeito que dava. Então, resol-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 4 — S E G U N D A P R O V A

vemos começar a nos remunerar primeiro e pagar nossos credores *depois*. Sei que o conselho ‘Mateus, primeiro os teus...’ é quase um clichê e significa diferentes coisas para diferentes pessoas, mas vou contar como o seguimos.”

“Nosso plano era simples: de cada dólar que entrava em caixa, não importa de onde viesse, separávamos primeiro 30%.”

“Assim, se entrassem US$100, reservávamos US$30. Se entrasse um único dólar, reservávamos US$0,30.”

“Dividimos, então, esse dinheiro em três contas: 1. Conta de investimento (10%)

2. Conta de poupança (10%)

3. Conta de caridade e dízimo (10%)

Depois que tirávamos esses 30%, o *restante* era destinado às contas. Remunerarmos a nós mesmos em primeiro lugar significava que 30% iam para a construção de nosso futuro financeiro.”

“O segredo de todo esse esquema é que você tem de respeitá-lo.

Você não pode dizer: ‘Vou pular este mês e me pagarei duas vezes no mês que vem.’ O mais provável é que, no mês seguinte, você não recupere o que não reservou. A parte mais importante deste processo é a *disciplina*, ou seja, o compromisso de aplicá-la a cada dólar que entrar. O que importa não é tanto a porcentagem que você coloca de lado a cada mês, mas sim o *hábito* de fazer isso mês após mês. Depois que você o adotar, esse hábito acabará se tornando automático.”

“Você pode escolher uma porcentagem diferente daquela que eu e Robert adotamos. Escolhemos 30% porque sabíamos que seria um pouco difícil para nós, devido à nossa situação financeira naquela época, elevá-la. Se você preferir uma porcentagem menor, tudo bem, mas recomendo não tornar a coisa fácil demais, por dois motivos:

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 4 — S E G U N D A P R O V A

Em primeiro lugar, levará mais tempo para conseguir um resultado substancial se você estabelecer uma porcentagem muito pequena. E, em segundo lugar, você talvez se desinteresse e abando-ne o hábito se não obtiver bons resultados rapidamente. Considero que deve haver certo esforço, um pouco de sacrifício, para que o programa valha a pena. Seja criativa. Se fizer isso, você ficará surpresa ao ver como aquelas três contas aumentarão.”

“Nossa grande descoberta foi entender que aqueles 30% eram nosso futuro. E que, se não começássemos a criar nosso futuro financeiro, não teríamos futuro algum.”

Tracey perguntou: “Mas, se vocês estavam lutando para se equilibrar, como pagavam as contas?”

Comecei a rir. “Foi exatamente isso que Betty, nossa contadora, perguntou! E nossa conversa sobre o assunto foi mais ou menos assim:

Eu disse: ‘Betty, o que queremos fazer é reservar 30% de toda e qualquer quantia que entrar. Esse dinheiro irá para três contas bancárias que só movimentaremos para investir e fazer contribuições de caridade. A conta de poupança é apenas para os casos de emergência.’”

“E ela disse: ‘Vocês não podem fazer isso! Vocês têm contas a pagar. Como vão pagar suas contas?’”

“Pagaremos mensalmente um tanto a cada credor. De vez em quando, teremos de pagar menos do que eles querem. Se isso acontecer, terei de telefonar para eles e explicar que paga-remos tudo, só que talvez demore um pouco mais.”

“Tenho uma idéia melhor”, disse Betty. “Por que você não paga integralmente o que deve e aí põe de lado o que sobrar?”

“Isso é o que qualquer pessoa faria”, respondi. “O problema é que nunca sobra nada. Vamos seguir este plano e eu me encarrego dos credores.”

“Betty gemeu mas concordou.”

“Mas seus credores não os infernizavam dia e noite?”, perguntou Leslie.

“Boa pergunta”, respondi. “Veja, não recomendo absolutamente que você deixe de pagar suas contas.”

“O índice de endividamento, já ultrapassou os limites do razoável e, em muitos casos, as pessoas sem condições de pagar, já estão dando o ‘ca-lote’ e fugindo de suas responsabilidades financeiras. Não apóio, de maneira alguma, essa atitude. Robert e eu garantimos que nossas dívidas seriam totalmente pagas e mantínhamos constante contato com nossos credores, a fim de tranqüilizá-los quanto ao pagamento integral.”

“O principal é que existe mais de uma forma de lidar com um problema financeiro. Você tem de ser criativa. Analise suas opções. Descubra –

ou crie – suas alternativas. Pergunte a si mesma: ‘Como eu faria se ado-tasse esse programa de me remunerar primeiro? O que eu teria de fazer de forma diferente?’ Eu repito: a idéia não era simplesmente economizar algum dinheiro. Tratava-se de construir nosso futuro financeiro. E vou lhe contar algo: aquele dinheiro aumentou naquelas contas mais rapidamente do que jamais havíamos pensado.”

“Explique de novo a finalidade dessas contas”, pediu Leslie.

Desenhei três retângulos numa folha de papel:
INVESTIMENTO

CARIDADE

POUPANÇA

“Primeiro, decidimos que tínhamos de investir e, portanto, abrimos uma conta Investimento. Depois, como acreditamos firmemente na idéia de que é dando que se recebe, abrimos também uma conta Caridade ou Dízimo. E, finalmente, abrimos uma conta Poupança, uma reserva para as eventuais emergências ou as oportunidades que fossem muito boas.”

“O conceito ‘remunerar-se primeiro’ não tem nada a ver com gratifi-car-se comprando mais um par de sapatos ou esbanjando numa viagem ao Taiti; significa cuidar de suas finanças de olho no futuro”, disse Leslie pensativamente.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 4 — S E G U N D A P R O V A

Outros fatos sobre o dinheiro 143

“Exatamente”, ponderei. “E você levantou uma questão importante, porque as pessoas confundem as coisas; aí gastam o dinheiro que traba-lharam tanto para ganhar em ‘presentinhos’ para si mesmas... e acabam voltando à estaca zero. Na realidade, a entrada de US$5 mil que dei no primeiro imóvel de aluguel que comprei – aquela casinha de dois quartos e um banheiro – foi o primeiro dinheiro que saiu de nossa conta Investimento.”

“É meio difícil imaginar como vou colocar de lado 30% do que ganho e viver com apenas 70%”, lamentou-se Leslie.

“Se fosse fácil, todo mundo faria”, respondi. “Seja criativa. Pense na maneira como isso seria possível. Melhor ainda: pense em aproximadamente quanto dinheiro você ganhou no ano passado. Entendeu?”

“Entendi”, respondeu Leslie.

“Agora calcule 30% desse total e imagine quanto dinheiro a mais você teria agora no banco se tivesse iniciado este exercício um ano atrás.”

Leslie estava sorrindo com a idéia.

“Então, pense nisso. Pense em quanto você teria, em vez de pensar no que teve de abandonar”, sugeri.

Leslie pareceu confusa: “Como assim abandonar?”

“Sim”, respondi. “Abandonar. Abandonar o jeito de fazer coisas que você provavelmente sempre fez e nem percebia que, ao fazê-las, você não progredia.”

“Agora entendi”, alegrou-se Leslie.

“E vocês ainda mantêm esse hábito? Ainda põem de lado 30% do dinheiro que entra?”, perguntou Tracey.

“Sim. Mas agora a porcentagem é maior que 30%. A única diferença hoje em dia é que estamos constatando que, em nossos investimentos,

‘gastamos’ a maior parte de nossas economias.”

Continuamos conversando. Havíamos aprovado sem restrições o

“restaurante” que Leslie escolhera, isso para não falar no delicioso almo-

ço que ela havia preparado, do qual não sobrou sequer uma migalha. E

estávamos apenas descansando, observando tudo o que acontecia no parque, quando o celular de Leslie tocou...

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 4 — S E G U N D A P R O V A

144

Mulher Rica

Exercício

1. Qual foi sua renda familiar

total nos últimos 12 meses?

$_____

Se você tivesse posto de lado 30%

de toda renda percebida nos últimos

12 meses, o quanto você estaria

melhor hoje em dia?

Sua renda nos últimos 12 meses × 0,30 =

$_____

2. Qual é a renda familiar mensal

hoje em dia?

$_____

Multiplique sua renda familiar mensal

por 12, a fim de calcular sua futura

renda familiar anual.

$_____

Que outras rendas a família espera receber,

entre devolução do IR, doações, renda de

investimentos, rendas adicionais etc.?

$_____

Renda Familiar Total:

$_____

Se você tivesse colocado de lado 30%

de toda renda percebida nos últimos

12 meses, quanto a família teria

acumulado *remunerando-se em primeiro lugar*?

Renda Familiar Total × 0,30 =

$_____

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 4 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 4

“Meu marido não está interessado”

“O poder é a capacidade de não precisar ser agradável.”

– Elizabeth Janeway

“ALÔ”, atendeu Leslie ansiosa.

“Oi, Leslie! Sou eu, Pat!”, respondeu a interlocutora.

Leslie riu. “Puxa vida, eu tive a intuição de que era você! Você virá al-moçar conosco? Só que já comemos tudo o que havia. Espere um minuto”, disse, e colocou o telefone em viva-voz. “Diga alô para Tracey e Kim!”

“Oi, oi”, ouviu-se a voz de Pat. “Que bom Tracey ter conseguido aparecer. Bom, agora vocês têm de me contar tudo o que estiveram conversando.”

Tracey se meteu na conversa: “Gostaríamos que você estivesse aqui com a gente. Obrigada por você ter ligado. Na verdade, Kim e Leslie estiveram me contando o que aconteceu desde a última vez em que vocês estiveram juntas. Leslie e eu comentamos o que vocês andaram discutindo sobre o tema dinheiro, finanças e investimentos, e eu quis saber mais; esta é uma das razões para eu estar aqui. Foi uma excelente conversa e sentimos sua falta!”

“Bem que eu queria estar aí”, respondeu Pat. “Há um *monte de coisas* acontecendo comigo e eu sei que teria sido bem melhor estar com vocês.”

E prosseguiu: “Discuti com meu marido uma parte de nossa conversa durante aquele almoço no Plaza; bem, apenas o que dissemos sobre investimentos, e não aquelas *coisas* de nosso tempo de solteiras. Ele não se interessou muito e apenas disse: ‘Já ganhamos o bastante. Não acho que precisemos nos arriscar investindo. Nós estamos bem.’ Foi tudo o que consegui arrancar dele.”

“E foi só isso que minha iniciativa rendeu. Se já é difícil começar alguma coisa nova quando seu principal sócio não está interessado, é muito mais ainda quando é ele quem ganha todo o dinheiro da família. Não sei como vou contornar essa situação.”

Estávamos caladas do lado de cá da linha e eu pensei com meus bo-tões: “Está aí a pergunta que vale US$1 milhão: o que fazer quando seu parceiro não está interessado em investir e você sim? Por onde começar?

Você precisa do apoio dele? É claro que será muito mais fácil se ele a apoiar. E como se chega a um acordo quanto aos valores que serão investidos? Na verdade, não se trata apenas de investimentos; trata-se de uma relação... e essa é toda uma outra área da psicose.” Minha cabeça estava girando.

Levantei os olhos e lá estavam Leslie e Tracey me encarando, como se dissessem “O que você vai dizer a ela? Diga alguma coisa. O que ela deve fazer?”

Eu não sabia o que dizer. Não tinha nenhuma experiência pessoal com situações daquele tipo. Meu caso fora exatamente o oposto. Eu tinha um companheiro que me incentivava constantemente a aprender e a investir cada

vez mais. Mas, pensando bem, já conhecera uma série de mulheres que haviam feito a mesma pergunta e sabia que Pat não era a única.

As primeiras palavras que me vieram à boca foram: “Pat, não sei o que responder. Eu gostaria de ter uma solução mágica, mas acho que a resposta à sua pergunta é uma das mais complicadas que existem. Não se trata apenas de dinheiro; é evidente que se trata também da relação. Deixe-me, portanto, pensar no assunto e conversar com algumas pessoas, que depois conto a você o que descobri, OK?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

“Meu marido não está interessado”

147

“Seria ótimo”, respondeu Pat. “Muito obrigada.”

Conversamos ainda mais um pouco e depois resolvemos encerrar o encontro antes que começasse a hora do *rush*. Abraçamo-nos todas (inclusive Pat, por telefone), sem saber quando voltaríamos a nos encontrar; mas sabíamos que não perderíamos contato.

Um problema dos mais comuns

A pergunta de Pat ficou-me na cabeça. O que você deverá fazer quando quiser começar a investir e seu companheiro não estiver interessado?

Uma das características de personalidade das mulheres em relação a esse assunto é que a maioria considera cuidadosa e integralmente as pessoas à sua volta

quando realiza mudanças ou toma grandes decisões relativas à vida. Principalmente quando se trata de homens. Acho que é por isso que esta questão surge quase imediatamente para muitas mulheres que querem começar a investir. As mulheres tendem geralmente a incluir seus familiares nas decisões, ao passo que os homens tendem a adotar uma atitude mais competitiva e individualista.

Uma de minhas amigas apresentou uma excelente analogia em rela-

ção a este assunto quando me perguntou: “Você já observou crianças brincando numa piscina? Se você pedir a um grupo de meninos que se alinhem na borda e pulem todos juntos, eles o farão, mas apenas depois de fazê-lo cada um por si, um tentando superar o outro. Jack tentará es-padanar mais água. Charlie se esforçará para pular mais longe e Pete dará o maior pulo de barriga. E Danny permanecerá o maior tempo embaixo d’água.”

“Agora, peça o mesmo a um grupo de meninas e veja só o que elas fazem. Todas se alinham educadamente, dão-se as mãos e pulam na água depois de contar até três.”

Bom, não tenho nada contra a competitividade. Adoro competições.

O que quero dizer é que as mulheres, em geral, tendem a levar em conta as emoções e os sentimentos das pessoas mais próximas, bem como o impacto que qualquer coisa terá sobre elas, muito mais que os homens.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

Dessa forma, é natural que elas perguntem freqüentemente: “E se meu companheiro não estiver interessado em investir?”

Já ouvi essa pergunta vezes sem conta. E só para constar: os homens também a fazem. O que nunca ouvi foi uma resposta. Tenho a sorte de ter um sócio em Robert, que não só apóia meus investimentos, como também me incentiva (e haja incentivo!) a continuar aprendendo e enfrentando desafios cada vez maiores. Ele me incita constantemente a ir além de onde eu mesma acho que posso chegar. Sendo assim, não tenho nenhuma experiência pessoal relativa a este problema, embora saiba que muitas mulheres – bem como muitos homens – enfrentam tal situação.

Quatro possibilidades

Tanto quanto eu saiba, existem apenas quatro opções para a mulher que enfrenta este dilema. Ela pode:

1. Investir em conjunto com o companheiro.

2. Investir por conta própria – com o apoio do companheiro.

3. Investir por conta própria – sem o apoio do companheiro.

4. Não investir.

OPÇÃO 1

Acho que esta é a opção ideal. Como diz o ditado, duas cabeças pensam melhor que uma só. Investir exige uma série de talentos – desde encontrar o investimento e negociar as condi-

ções até estudar os parágrafos em letra miúda. Os casais que trabalham em equipe descobrem freqüentemente talentos que nunca desconfiaram ter e incluem esses talentos na estratégia de investimentos; além disso, descobrem que têm, dali em diante, muito a conversar, porque estarão aprendendo em conjunto. Os dois passam a tomar decisões em conjunto, estudam e aprendem juntos e passam muito mais tempo na companhia um do outro. Na maioria dos casos, isso é excelente para a relação, bem como para o sucesso dos investimentos.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

“Meu marido não está interessado”

149

Como disse Jasmine, uma mulher que me escreveu: *Tanto eu quanto meu marido achamos que existem coisas melhores na vida do que trabalhar como escravos em nossos empregos altamente estressantes. Começamos por ler livros juntos, o que fez uma enorme diferença, porque nosso contexto (o quadro geral) foi-se ex-pandindo simultaneamente. Ler os livros, discutir o conteúdo e examinar novas idéias acabaram se tornando atividades divertidas que podemos praticar juntos e assim decidir como iremos dividir as principais tarefas relativas a nossos investimentos em imóveis. Como mulher, gosto de saber que tenho uma estrutura de*

apoio; não que eu precise muito, mas gosto de saber que ela está a meu alcance.

OPÇÃO 2

Esta é a segunda melhor opção. Se puder contar com o apoio de seu companheiro, você não terá de lutar contra a maré.

Ele estará a seu lado e, imagino eu, vai querer que você se saia bem.

Já conversei com muitas investidoras que começaram assim. O

marido disse: “Vá em frente. Eu apóio você, mesmo sem participar ativamente.”

O que acontece com freqüência, depois que você inicia o processo e principalmente depois que ele vê o dinheiro entrando, é que passa a ser difícil ignorar a coisa. Em vez de continuar sendo um observador passivo, o interesse do marido é despertado e ele se torna cada vez mais envolvido. Como disse uma mulher que assis-tia a uma de minhas palestras, quando perguntei quantas das mulheres presentes haviam conseguido convencer seus maridos a investir: “Foi só mostrar o dinheiro a ele!”

Segue-se um excelente exemplo inverso: um cavalheiro cuja mulher não estava interessada. Incluo esta história porque às vezes acho que nós, mulheres, não percebemos o quanto nossos companheiros querem que participemos mais da vida do casal.

Comecei por conta própria, como simples observador. Eu trabalhava o dia todo, às vezes em dois empregos; chegava em casa tarde, comia C A M P U S — M U L H E R

alguma coisa e mergulhava na busca de meu primeiro imóvel que proporcionasse fluxo de caixa.

Depois de ouvir uma infinidade de “nãos”, finalmente consegui o

“sim” de um vendedor e fechei negócio com um imóvel que passou a gerar um fluxo de caixa de US$350 mensais. Acredite você ou não, quis desistir mil vezes nessa primeira tentativa, mas o puro entusiasmo e a determinação me obrigaram a continuar. Uma de minhas maiores motivações era conseguir que minha mulher tomasse parte no empreendimento.

As coisas continuaram iguais durante um ano. Eu chegava em casa depois do trabalho e depois trabalhava metade do serão na administração de meus imóveis. Teria certamente sido mais fácil se minha mulher me ajudasse, mas não quis incomodá-la em relação a isso.

Em algum momento ao longo do caminho, ela começou a ficar entusiasmada. Ela percebeu minha dedicação, meu sacrifício e minha fé nessa forma de investir... E percebeu também o dinheiro que entrava!

É meio confuso criar dois filhos e gerenciar mais de quarenta imó-

veis lidando com tudo o que vem junto. Quanto a isso, minha mulher é fenomenal.

Estou muito orgulhoso do que ela conseguiu. Foi um caminho de desenvolvimento pessoal para nós dois. Percebemos a necessidade de aprender e crescer constantemente. Eu nunca teria imaginado que nossa relação pudesse ser tão surpreendente. Não há nada melhor que o fato de estarmos unidos... realmente unidos.

OPÇÃO 3

Esta não é uma situação confortável. Você estará não só entrando num mundo totalmente novo, como também não contará com o apoio da pessoa mais importante de sua vida. Sendo assim, não vou fingir que será fácil, porque de fato não será. Com o passar do tempo, entretanto, como aconteceu com o cavalheiro acima citado, seu companheiro poderá dar meia-volta e tornar-se seu grande incentivador, depois que você conseguir algum sucesso e resultados viáveis. São as mulheres que se encontram nesta si-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

“Meu marido não está interessado”

tuação – e talvez sejam muitas – que mais do que nunca irão precisar do apoio de outras pessoas a seu redor, principalmente de outros investidores.

É em situações como esta que um grupo de investimentos formado por mulheres pode ter um valor incalculável. Se esta for sua situação, cerque-se de pessoas que tenham objetivos e ambições semelhantes aos seus.

OPÇÃO 4

Detesto até mesmo incluir esta alternativa como uma opção, mas, na verdade, é o que muitas mulheres fazem: não investem. Como me disse uma mulher: “Uma vez que meu marido não concordou, receio que seria arriscado demais para nosso casamento. Fico na esperança de que ele mude de idéia.”

Infelizmente, não há nenhuma solução rápida ou resposta fácil para conseguir que um marido ou companheiro recalcitrante abrace a idéia. Não obstante, a boa novidade é que as mulheres es-tão conseguindo isso no mundo todo.

Como conseguir que seu marido/companheiro “compre” a idéia Perguntando por aí “Como você conseguiu interessar seu cônjuge na idéia de investir, já que ele não estava interessado?”, acabei conhecendo algumas abordagens tanto criativas quanto práticas adotadas pelas pessoas. Seguem-se algumas:

Megan

Megan tinha certeza de que queria entrar no jogo dos investimentos.

Estivera remoendo a idéia durante dois anos e agora havia chegado a hora de ela se mexer. Sentou-se frente a frente com seu marido, Jeff, explicou o que queria fazer e disse que gostaria que ele participasse.

Jeff respondeu: “Não tenho tempo para isso. Meu trabalho consome todo o meu tempo. Mas parece ser muito importante para você. Dessa forma, vá em frente. Só me mantenha informado sobre o que você estiver fazendo.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

152

Mulher Rica

Ela ficou decepcionada com o aspecto de ele não partilhar seu entusiasmo, mas o fato de ele pelo menos querer saber o que ela fazia serviu de consolação.

Megan se interessava por imóveis para locação. Depois de pesquisar diferentes áreas e aprender algo sobre o mercado durante quatro meses, ela encontrou exatamente o tipo de casa de aluguel que estava procurando. Enquanto observava a casa de dentro do carro, ela teve uma idéia de como poderia interessar o marido na primeira propriedade para locação do casal.

No domingo seguinte, ela sugeriu tomar o café-da-manhã “num restaurante que me disseram ser muito bom”. O tal restaurante ficava con-venientemente a seis quarteirões da casa na qual ela estava interessada.

Jeff era projetista gráfico e, por sinal, um projetista muito criativo. Dessa forma, ela parou o carro na frente da casa e perguntou: “Jeff: o que você faria para melhorar essa casa se ela fosse sua?”

Jeff respondeu: “Primeiro, eu limparia o

Acredito que as duas questões

terreno. O caminho de entrada poderia ser de **mais controvertidas do mundo**

lajotas com grama entre elas. Alguns toldos

sejam relacionamentos e di-

modernos e uma pintura em cor mais cálida danheiro. Assim, pode acontecer

riam um ar mais acolhedor à casa. E eu trocaria **qualquer coisa quando se misa porta da frente."**

turam as duas.

"Você quer fazer isso junto comigo?", brin-

Não é nenhuma surpresa que a

cou Megan.

principal causa das brigas de

"Do que você está falando?", perguntou

casais, hoje em dia, seja...

ele. Em seguida, "a ficha caiu" e ele disse: "É

(será que você consegue adivi-

nhar?)... Dinheiro, claro.

esta a casa que você quer comprar, não é?"

Naquele dia, Megan e Jeff se tornaram in-

vestidores imobiliários. Megan descobrira inteligentemente como despertar o interesse de Jeff, colocando em jogo o talento dele. Enquanto ela ficou falando sobre números e as conversas que tivera com corretores, Jeff não "deu a mínima bola". Mas, quando olhou a propriedade através

dos olhos de um artista, ele adquiriu um interesse pessoal no projeto.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

“Meu marido não está interessado”

153

Quando contei essa história a outra mulher cujo marido também não se interessava, ela disse: “Essa foi genial! Meu marido adora jardinagem e vive falando como poderia melhorar os jardins da vizinhança. Bom, agora ele poderá fazer isso!”

Léa

Léa adotou uma abordagem meio malandra:

Quando meu pai me deu um exemplar de Aposentado Jovem e Rico, devorei o livro. Era exatamente o que eu queria – financeiramente livre. Tentei dia após dia convencer meu marido a lê-lo, mas ele não é de ler muito; aquilo não fazia sentido para ele.

Mencionei o problema a um amigo. Sabendo que iríamos enfrentar uma viagem de seis horas de carro, no fim de semana, ele me emprestou seu CD de Pai Rico, Pai Pobre. Preso comigo no carro durante seis horas e sendo do tipo que aprende mais ouvindo, ele não teve outra escolha senão escutar.

Aí aconteceu algo surpreendente... um milagre! Tudo se encaixou de repente. Conversamos muito

durante o resto da viagem, sobre todas aquelas idéias e como elas poderiam mudar nossas vidas. Já começamos a investir e acabamos de comprar uma propriedade.

Andréa

Andréa adotou medidas radicais:

Meu marido era um grande investidor em ações na Bolsa de Kuala Lumpur, na Malásia. Em 1998, um ano depois da crise financeira asiática, ele ficou sem trabalho e nós perdemos metade do que tínhamos no mercado de ações.*

* ***Nota da Revisora Técnica*: Uma pessoa só obtém lucro ou prejuízo com ações quando decide vendê-las ao preço que o mercado paga naquele momento. Enquanto não vender não há perda ou lucro. Quando se diz que perdemos 50%, por exemplo, significa que ao decidirmos vender, o mercado estava pagando menos 50% do preço da aquisição da ação.**

Voltamos para os Estados Unidos. Meu marido foi novamente trabalhar no ramo de serviços financeiros e aplicou (mais uma vez!) tudo o que havia sobrado no mercado de ações. Eu iniciei uma pequena empresa em nossa casa. Em 2000, nossa carteira de ações havia se valorizado em 60% e eu

insisti para que ele vendesse, mas é claro que ele não prestou atenção à sua "querida esposa", afirmando que nossa vantagem estava "no longo prazo". Sendo eu uma boa esposa que deixa o marido capitanear o navio, não insisti mais. Duas semanas depois, o mercado veio abaixo. Tudo o que tí-

nhamos desapareceu quase completamente.

Aí aconteceu o 11 de setembro de 2001 e acabou-se todo o nosso gás. Estávamos com uma grande hipoteca, não nos restava um centavo sequer e não tínhamos quaisquer opções. Creio que você consegue imaginar a tensão e o ressentimento que invadiram nossa casa.

Não era nada saudável para nossos filhos, muito menos para nós.

Finalmente, encarei meus sentimentos de medo, raiva e ressentimento. Como tantas mulheres, eu abdicara de qualquer poder em favor de meu marido, porque ele era o principal provedor. Pedi en-tão a ele que me ouvisse pelo menos uma vez na vida e me tratasse como igual sob todos os aspectos da vida, inclusive o financeiro. Pedi que ele não ficasse na defensiva ou irritado a cada vez que discutíamos sobre dinheiro. Pedi que trabalhássemos juntos, como uma equipe, e que ele parasse de contestar e ridicularizar minhas idéias.

Dei-lhe um ultimato: ou ele vinha à mesa como meu parceiro e trabalhávamos juntos para sair

daquela confusão financeira, ou passaríamos a seguir caminhos separados.

Arrisquei-me muito, sabendo perfeitamente quais seriam as conseqüências de uma separação, especialmente para nossos filhos.

Ainda bem que minha jogada deu certo. Éramos finalmente uma equipe trabalhando em conjunto pelo bem da família. Deixei de ser a

"querida esposa" e me transformei numa parceira válida daquele casamento. Hoje, já demos a volta por cima. Mais dois anos e estaremos fora dessa corrida de ratos e financeiramente livres.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

"Meu marido não está interessado"

155

Sei que não é fácil alcançar a liberdade financeira quando seu marido não está do seu lado, e espero sinceramente que não seja necessário ameaçá-lo com o divórcio para que ele acorde.

Mais uma coisa

Ao sondar a opinião de muita gente sobre esta questão, constatei duas sugestões sensatas que apareceram repetidamente. A primeira foi incluir seu cônjuge ou companheiro no processo sempre que houver possibilidade. Qualquer que seja o investimento que você escolher, envolva delicadamente seu companheiro no que estiver

aprendendo e fazendo. No começo, esse envolvimento pode ser apenas chamar a atenção dele para uma matéria jornalística ou para uma palestra a que você tenha assistido e comentar as tendências do mercado. Muita gente me disse que teve sucesso em despertar a atenção do parceiro ao incluí-lo, e não o excluindo do processo. Mais comunicação (e não menos) foi a chave do sucesso para muitos casais.

A segunda recomendação é que as mulheres dêem o primeiro passo, tomando a iniciativa. Uma mulher me disse: "Eu sabia que cabia a mim começar as coisas. Tinha certeza de que meu marido mudaria de idéia e, de fato, ele mudou. Ele viu o quanto eu era dedicada e entusiasmada e isso lhe chamou a atenção. E, quando ele viu o dinheiro, estava fisgado!"

Sua relação no que se refere ao dinheiro

Todas essas histórias levantam uma questão importante, que eu acho que todo casal deve abordar:

"Qual é a qualidade de sua relação

no que se refere ao dinheiro?"

Em outras palavras, vocês discutem francamente sua situação financeira? É sempre a mesma pessoa que geralmente toma as decisões financeiras? Ou vocês discutem as coisas e tomam decisões em conjunto? O

dinheiro é uma questão que vocês raramente discutem, se é que chegam a discutir?

A razão dessas perguntas é que acredito que as duas questões mais controvertidas do mundo são relacionamentos e dinheiro. Assim, pode acontecer qualquer coisa quando se misturam as duas. Não é nenhuma surpresa que a principal causa das brigas de casais, hoje em dia, seja...

(será que você consegue adivinhar?)... Dinheiro, claro.

“Você quer ser rica?”

Pouco depois de começarmos a namorar, Robert me fez a seguinte pergunta: “Você vê alguma coisa errada em ser muito rica?” Pensei comigo:

“Mas que pergunta mais estranha! Quem veria algo de errado nisso?”

E respondi: “Para mim, não há nada de errado em ser rico. Por que você pergunta?”

“Porque você ficaria surpresa se soubesse quantas mulheres acabo conhecendo que acham horroroso alguém se concentrar em ganhar muito dinheiro. Talvez elas considerem superficial quem tem como objetivo ficar rico. Há muita gente por aí que acha que dinheiro é um assunto que não deve ser francamente discutido. Fico surpreso com o fato de ser tabu falar sobre dinheiro, uma coisa que

todo mundo usa diariamente, ano após ano. Nunca entendi isso. Como dizia meu Pai Rico: 'O dinheiro talvez não seja a coisa mais importante de sua vida, mas ele afeta tudo o que é importante.' E não preciso dizer que ele tinha razão. O dinheiro afeta o nível de atendimento à saúde que você recebe, a educação, a alimentação e a moradia sua e dos seus filhos etc. Eu pretendo ser muito rico e, nesse sentido, quero saber o que você pensa a respeito. Foi por isso que fiz a pergunta."

Então, conversamos longamente sobre o assunto e contamos um ao outro que estilo de vida queríamos levar. Discutimos se o dinheiro era ou não um assunto comentado em nossas famílias. O que cada um aprendera acerca do dinheiro na infância. Você transporta freqüentemente para seus relacionamentos adultos o comportamento de sua família em rela-

ção ao dinheiro. O que o dinheiro representava para mim e para ele?

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

"Meu marido não está interessado"

157

Foi um diálogo fascinante – um diálogo que eu nunca mantivera com ninguém antes. Eu nunca havia pensado antes em muitas coisas que discutimos. Foi muito esclarecedor e sincero, e, evidentemente, deixou minha cabeça cheia de perguntas.

O importante foi que cada um ficou sabendo o que o outro pensava sobre o assunto dinheiro e o diálogo também nos deu autorização para falar francamente acerca de tudo que se relaciona ao tema. Levantou-se o véu misterioso que freqüentemente encobre o assunto.

Como conversar sobre dinheiro

Se o dinheiro for uma coisa sobre a qual você conversa franca e aberta-mente, talvez você queira marcar uma data especial com seu companheiro e iniciar o diálogo. Seguem-se algumas perguntas que vocês dois poderão fazer para começar:

– O que seus pais disseram sobre o assunto dinheiro?

– Você pensava de forma diferente de seus pais?

– O que o dinheiro representa para você?

– Qual é a imagem geral que você tem das pessoas ricas?

– O que você entende por “muito rico”?

Muita gente não se sente à vontade para conversar sobre dinheiro, por uma ou outra razão; portanto, se você encontrar certa resistência imediata da parte de seu companheiro, assim que tocar no assunto, vá com calma e delicadeza. Não será muito diferente de trazer à baila qualquer assunto que talvez seja incômodo. Você deverá simplesmente abordar a questão sob vários ângulos, até encontrar aquele que se traduzirá

numa reação. Descobri que, depois que se entreabre uma porta, o resto evolui muito naturalmente.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

158

Mulher Rica

Voltando a Pat

Liguei para Pat, querendo retomar a conversa que ficara interrompida durante aquele telefonema. Conversamos sobre a maneira como ela e o marido lidavam com o dinheiro no âmbito conjugal. Não fiquei muito surpresa ao descobrir que o assunto raramente era mencionado. Ele ganhava o dinheiro e ela pagava as contas. E quase não passava disso. Eles conversavam sobre os gastos mais consideráveis, como a manutenção da casa, a compra de um novo carro e as férias anuais. Todos os investimentos eram realizados pelo marido e limitavam-se a alguns fundos de investimentos e, ocasionalmente, à compra de algumas ações recomendadas pelo corretor do casal. Fora isso, o assunto dinheiro praticamente não era mencionado na casa de Pat.

“Este talvez seja meu melhor momento como jornalista”, declarou Pat. “Conseguir que meu marido baixe a guarda e fale francamente sobre dinheiro. Terei de usar luvas de pelica, mas será um bom ponto de partida.”

Contei a Pat as histórias de algumas investidoras que haviam come-

çado exatamente como ela pretendia começar. Ela ficou calada enquanto eu falava e eu quase podia ouvir as engrenagens girando na cabeça dela.

“Obrigada por me dar essa ajuda”, disse ela por fim. “As peças do quebra-cabeça estão começando a se encaixar. E devo dizer que é muito bom saber que existem outras mulheres na mesma situação que eu e que elas começaram a agir e fizeram algo a respeito. Eu estava começando a me sentir uma prisioneira, mas agora consigo enxergar algumas alternativas. Minha maior preocupação era que isso pudesse causar um grave abalo em meu casamento. Mas, se essas mulheres dizem que a coisa é viá-

vel, então deve haver mais de uma solução. Vejo que poderei assumir o controle agora, em vez de esperar que meu marido mude de idéia. Meu cenário ideal seria aquele no qual meu marido participasse de tudo, pois acredito que isso nos forneceria um objetivo em comum e fortaleceria nosso casamento. E, se ele optar pelo contrário, não vou deixar que isso me detenha. Manterei você informada, à medida que as coisas forem acontecendo!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

“Meu marido não está interessado”

O tom da voz de Pat era puro entusiasmo. “Desejo a você toda sorte do mundo”, disse-lhe. “Conheço você, Pat, e sei que, depois que resolve uma coisa, geralmente a consegue. Até outro dia!”

Quando desligamos, veio-me à cabeça um pensamento fugaz: eu não estava mais preocupada com Pat. Era em relação ao marido que me sentia um pouco apreensiva. A vida daquele homem estava prestes a mudar.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 5 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 5

Por que as mulheres podem

ser excelentes investidoras

“Nós, mulheres, não nos interessamos muito por

entender de dinheiro, desde que possamos pôr as

mãos nele.”

– Ivy Baker Priest

Ex-secretária do Tesouro dos Estados Unidos, 1954

JÁ É TEMPO DE abandonar aqueles velhos estereótipos femininos com os quais tantas de nós fomos criadas. Não podemos mais aceitar o mito de que mulheres e investimentos não se misturam. Ou, como disse um homem distraído quando lhe contei que estava escrevendo um livro sobre mulheres e investimentos: “Mulheres e

investimentos? Isso é uma coisa incompatível! Mulheres e *despesas*, isso sim; mas nunca mulheres e investimentos." Dá para acreditar? Preferi não responder, porque aprendi a escolher sensatamente minhas batalhas. E aquele camarada podia ser tudo, menos sensato.

Podemos fingir que não somos espertas. Podemos fingir que somos tolas e ficamos confusas quando se trata de finanças. Podemos desempenhar o papel da mulher "por trás" do homem (seja ele seu chefe, marido ou mesmo sócio). Afinal, é um estereótipo com o qual as mulheres convi-vem e que, freqüentemente, combatem há séculos.

Mas a moral da história é que somos espertas. Verdade seja dita, sabemos mais do que nos contam. Além disso, temos um senso dos mais excepcionais. Isso para não falar numa intuição de valor incalculável. O

fato é que dinheiro, investimentos e finanças não faziam parte do papel das mulheres no passado... mas e daí?

Os tempos mudaram e continuam mudando. Os tempos mudam permanentemente.

A afirmação "Não entendo muito de dinheiro" ou "Não sei nada sobre investimentos" não é mais uma desculpa aceitável.

Quanto a isso, o passado não importa. O que importa é a escolha que você faz hoje.

A escolha é sua

Tanto quanto eu saiba, existem duas escolhas: 1) Admitir que você não tem voz ativa no mundo do dinheiro e dos investimentos, contentan-do-se em pagar as contas da família e controlar o talão de cheques, OU 2) Assumir o controle de sua vida financeira. Saiba que seu futuro financeiro pertence a você – e a mais ninguém. Seja esperta com seu dinheiro.

Esteja preparada. Comece a agir.

Chegou realmente a hora da decisão (e muitas de vocês já decidi-ram). Você pode falar nisso o quanto quiser e pode pensar eternamente no assunto. Pode pesquisar o tema até cair de cansaço, mas chegará o momento em que você terá de tomar uma decisão consciente, seja ela qual for. Sugiro que esse momento seja agora.

A decisão é a seguinte: Vou ou não me empenhar em fazer o que for necessário para meu sucesso financeiro? Se não me empenhar, estarei concordando em permitir que outra pessoa se responsabilize por meu bem-estar financeiro... e terei de aceitar as conseqüências. Por outro lado, se estiver disposta a me empenhar, então chegou a hora de esquecer todas as desculpas e pôr mãos à obra. Simplificando: esta é a decisão que você tem pela frente.

A escolha é sua.

Avançando em direção ao futuro

Até aqui, falamos das objeções, dos raciocínios e da mistificação que pa-ralisaram tantas de nós quando experimentávamos a temperatura dessa C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

água chamada "investimentos". Agora é hora de avançarmos em direção ao futuro. Mas como é que alguém se transforma num investidor incrivelmente bem-sucedido? Qual é o melhor ponto de partida para quem está apenas começando? E, se você já for uma investidora, como poderá ter cada vez mais sucesso? É disso que falaremos pelo resto deste livro.

Boas-novas

Vamos começar pelas boas notícias: as mulheres podem ser excelentes investidoras. As estatísticas comprovam. As investidoras que conheci pelo mundo todo provam esse fato. E é atualmente cada vez maior o nú-

mero de mulheres que o comprovam.

As estatísticas comprovaram mais de uma vez que as mulheres são investidoras natas. Seguem-se alguns fatos.

– Uma pesquisa realizada pela National Association of Investors Corporation (NAIC), em 2000, revelou

que os clubes de investimentos constituídos apenas por mulheres conseguiram uma média de retorno anual de 32%, desde 1951, comparativamente aos 23% conseguidos pelos clubes exclusivamente masculinos.

– Um estudo sobre o comportamento em matéria de investimentos, realizado pela Universidade Davis da Califórnia, constatou que as mulheres americanas conseguem um retorno maior que os homens – 1,4% maior.

– Uma pesquisa realizada pela NAIC (National Association of Investors Corporation), em 1995, revelou que os clubes de investimentos americanos exclusivamente femininos obtive-ram resultados melhores que os clubes masculinos, em nove dos últimos 15 anos.

– Um estudo realizado pelos gerentes de investimentos da Merrill-Lynch identificou os seguintes comportamentos masculinos e femininos, em matéria de investimentos: C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

Por que as mulheres podem ser excelentes investidoras **163**

Mulheres

Homens

Insistem tempo demais num investimento

35%

47%

perdedor

Esperam demais para vender um investimento

28%

43%

rentável

Seguem dicas de investimentos, sem pesquisar 13%

24%

o assunto

Cometem o mesmo erro mais de uma vez

47%

63%

O veredicto é que as mulheres sabem como lidar com o dinheiro.

Mulheres x Homens

Foram publicadas incontáveis matérias sobre quem é melhor na hora de investir: homens ou mulheres. Não concordo com a noção de que um gênero, como um todo, saiba investir melhor que o outro. Investir não tem nada a ver com o sexo. Assim como existem grandes cantores, existem também cantores passáveis. Existem *chefs de cuisine* brilhantes e péssimos. Existem homens de

negócios muito bem-sucedidos e verdadeiros fracassos. Existem investidores que sempre ganham e outros que vivem perdendo. O que importa é a pessoa, suas habilidades e seus conhecimentos, e é a experiência que faz a diferença entre lucros e perdas no mundo dos investimentos.

Dito isso, parece haver algumas vantagens inegáveis que muitas de nós possuímos quando entramos no mundo dos investimentos. Existem várias coisas que fazemos muito bem, algumas de forma natural, que são especialmente adequadas para quem quer ser uma excelente investidora.

É bem verdade que nem toda mulher tem essas características, mas acho que a maioria de nós as possui. E que nossa tarefa é utilizá-las em nosso benefício.

As oito vantagens que fazem das mulheres excelentes investidoras

1. Não temos medo de dizer “Não sei”

Eu diria que a grande vantagem da maioria das mulheres, em se tratando de investimentos, é que não temos medo de dizer “Não sei”.

Não temos receio de perguntar ou de admitir que não sabemos alguma coisa. A pessoa que tem de saber todas as respostas, ou que tem medo de passar por ignorante, nunca aprende e não cresce. Se você tiver de se passar por alguém que sabe tudo, sem nunca admitir que ignora alguma coisa, você nunca fará as perguntas que a levariam a saber mais. Você vai parar de aprender. Os verdadeiros ignorantes são aqueles que têm medo de passar por ignorantes.

Meu amigo Frank tem 85 anos de idade e é um dos investidores e empreendedores mais brilhantes que conheço. Uma das coisas que adoro nele é sua curiosidade, a mesma de um garotinho de sete anos. Ele se interessa por tudo e está sempre fazendo perguntas.

Um dia desses, eu estava com Frank e fomos apresentados a um homem que aparentava uns 35 anos. Frank perguntou: "O que você faz?"

O homem respondeu: "Trabalho no mercado financeiro, com empresas que querem abrir seu capital."

"Isso deve ser fascinante", disse Frank. "Conte-me como é isso."

Bem, o homem falou durante cerca de vinte minutos, sobre tudo que se refere às empresas que querem abrir seu capital.

Frank não disse uma palavra sequer, mas prestou toda a atenção do mundo. Quando nos afastamos, ele se virou para mim e disse:

“Foi muito interessante.”

A beleza dessa história é que Frank começou a trabalhar no mercado financeiro quando estava na casa dos vinte anos. Ele aju-dou dezenas de empresas a abrir o capital e ainda faz isso. Acumu-lou uma vasta experiência nessa área, mas gosta de saber o que um C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

Por que as mulheres podem ser excelentes investidoras **165**

novato tem a dizer, porque sempre se pode aprender alguma coisa nova. Frank é um modelo exemplar: nunca se faz passar por sabi-chão e por isso sabe muito.

Nossa vantagem, por não ter medo de dizer “Não sei”, é que isso nos abre portas que dão acesso a muitas respostas. Essas respostas podem vir das perguntas que fazemos durante uma conversa, do tipo “Você pode me explicar melhor? Eu sei pouco sobre isso”. Pode ocorrer também que você leia uma matéria ou veja alguma coisa na televisão que parece interessante, embora você não entenda lá muito bem, e em seguida entre na Internet ou vá até a biblioteca, a fim de pesquisar o assunto.

Acredito piamente que ter confiança suficiente para dizer “Não sei” é uma das ferramentas de aprendizado mais poderosas à disposição das mulheres. Mas exige autoconfiança. Fingir conhecer todas as respostas, para não parecer ignorante, é quase uma conseqüência da baixa

autoconfiança ou da pouca auto-estima. Levante-se, portanto, e diga orgulhosamente: “Eu não sei!” Você ficará surpresa com o quanto irá aprender.

2. Estamos dispostas a pedir ajuda

A reboque da vantagem número 1, está o fato de que temos muito mais disponibilidade para pedir ajuda que os homens.

Certa tarde, eu estava visitando Marie

e Carl, um dos casais de meu círculo de

Vou ou não me empenhar em

amizades. Carl estava todo ocupado no

fazer o que for necessário para

banheiro do quarto de hóspedes, cerca-

meu sucesso financeiro? Eis a

do de ferramentas e “brigando” com o

decisão.

vaso sanitário. Marie enfiou a cabeça

pela porta e perguntou inocentemente: “Carl, por que você não telefona para o encanador e pergunta o que ele pensa a respeito?”

“Não é necessário”, respondeu Carl. “Vou consertar num instante.”

Uma hora depois, Carl saiu do banheiro parecendo cansado e frustrado, e disse a Marie: “Acho melhor ligar para o encanador. O

problema é maior do que eu pensei.”

O encanador veio e acabou trocando o vaso todo. O comentário de Carl foi: “Viu só? Eu disse que era um problema grave.” Mais tarde e discretamente, o bombeiro – que era amigo do casal – disse a Marie que o problema original era uma pecinha facilmente substituível, mas que ele tivera de trocar o vaso todo por causa dos es-tragos provocados por Carl.

A reação instintiva e inicial de Marie foi telefonar para o bombeiro e pedir ajuda. Nada muito diferente da velha e conhecida situação do casal perdido nas ruas secundárias de uma cidade desconhecida. A mulher sugere parar e perguntar, mas o homem se recusa a fazer isso, dizendo: “Vou descobrir onde estamos. Tenho certeza de que estamos no caminho certo.” Em se tratando de investimentos, as mulheres solicitam orientação e pedem ajuda, o que resulta em duas vantagens: elas aprendem alguma coisa nova e, secundariamente, não ficam perdendo tempo na tentativa de descobrir sozinhas.

3. Somos grandes pesquisadoras

As mulheres pesquisam muito quando querem comprar alguma coisa. E por que isso é importante? Porque assim sabem quando encontram uma pechincha. A fórmula é a mesma quando se trata de investir: procurar algo cujo preço esteja abaixo do valor e então comprá-lo.

Ruth Hayden, assessora financeira e autora de livros, abordou essa idéia com mais clareza: "Se nós, mulheres, pesquisássemos (investimentos) do mesmo jeito que pesquisamos roupas, estaríamos ricas.

Quando o preço das ações está baixo, é a mesma coisa que uma liquidação de calcinhas 'compre uma e leve três'."

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

***Por que as mulheres podem ser excelentes investidoras* 167**

Quem compra sabe quanto vale uma bolsa Louis Vuitton ou um jeans da Forum. As mulheres conhecem os produtos e, portanto, percebem quando encontram um bom negócio. Não é muito diferente quando se trata de investimentos. Se você conhece e fica atenta a determinadas ações ou a um bairro em particular, buscando propriedades para locação, perceberá os bons negócios assim que eles surgirem. Se não estiver familiarizada com os "produtos"

e não houver passado algum tempo examinando os preços, não terá a mínima idéia do valor real de um produto ou investimento.

A fórmula é a mesma. Encontre um item de qualidade em liquida-

ção e compre-o. Simples.

4. Fazemos o “dever de casa”

Como regra geral, as mulheres fazem o “dever de casa” e normalmente não compram uma coisa só porque “está na moda”. Segundo pesquisas, as mulheres passam mais tempo que os homens pesquisando as opções de investimento. Isso impede que elas sigam palpites e acabem comprando as ações “quentes” – um comportamento que tende a debilitar as carteiras de ações dos homens.

5. Não gostamos de nos arriscar

Complementando a vantagem número 4, as pesquisas revelaram que, comparativamente aos homens, as mulheres “não gostam de se arriscar”. Já ouvi mais de uma pessoa afirmar que a razão de as mulheres não serem bem-sucedidas como investidoras é que elas estão menos dispostas a correr riscos. Mas e se for verdade que as mulheres estão menos inclinadas a assumir riscos? Isso seria ruim?

De minha parte, sei que, sempre que pesquiso um investimento que me parece um pouco mais arriscado ou pouco conhecido, examino-o algo acima do que o normal e faço uma “lição de casa”

mais minuciosa, antes de desembolsar um monte de dinheiro. Se as mulheres forem realmente “avessas a riscos”, isso pode levá-las C A M P U S

— M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

168

Mulher Rica

a pesquisar um pouco mais os investimentos em jogo, o que só pode levar ao maior sucesso – como provam as estatísticas.

A armadilha à qual nós, mulheres, temos de ficar atentas surge quando nossa aversão aos riscos nos leva a analisar e pesquisar de forma incessante. O que é normalmente chamado de "paralisia analítica". Quando isso acontece, podemos acabar não fazendo nada. Tire vantagem dos riscos e não se deixe paralisar por eles.

6. Temos egos muito menores

Tenho certeza de que vou receber algum feedback dos homens sobre este assunto.

As mulheres têm egos muito menores, quando se trata de investimentos. Minhas amigas investidoras costumam ser muito práticas, prosaicas e conscientes do retorno que terão sobre seus investimentos. Não é nenhum segredo que os homens tendem a de-monstrar um pouco (ou será muito?) de ego ou bravata quando falam de seus investimentos. A única coisa que minhas amigas gostam de apresentar é o dinheiro. Quanto vai render? Ou, como disse Ivy Baker Priest, ex-secretária do Tesouro dos Estados Unidos, em 1954:

“Nós, mulheres, não nos interessamos muito por entender

de dinheiro, desde que possamos pôr as mãos nele.”

Mika Hamilton, do Global Investment Institute, escreveu: ***Por trabalhar numa empresa que prepara as pessoas para negociar ativamente na bolsa de ações, já vi milhares de homens e mulheres tomarem o caminho da prosperidade, por meio de diversos tipos de investimentos. Aproximadamente 80% de nossos clientes são homens. Mas aposto que 80% dos investidores de maior sucesso são mulheres.***

Baseada em minha experiência, comecei a imaginar por que as mulheres tendem a ser melhores investidores que os homens. Pensei **C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A**

Por que as mulheres podem ser excelentes investidoras **169**

longamente no assunto e foi impossível ignorar os fatos. Como investidores, as mulheres são mais bem-sucedidas que os homens.

Mas por quê? Acho que a resposta se reduz a três palavras: EGO, EGO, EGO. Se há uma coisa que a maioria dos homens tem em comum é um ego machista.

Os homens tendem a deixar que o ego comande suas decisões. Eles seguram (as ações) quando deveriam vender. Compram com medo de perder

aquela grande oportunidade. Recusam-se a fazer perguntas ou pedir ajuda, com medo de parecerem bobos.

Em outras palavras, os homens estão mais interessados em parecer fortes, experientes ou bem-sucedidos. Investem não para conseguir o melhor negócio do mercado, mas sim para aparentar essas coisas (ou não aparentar o inverso).

Por outro lado, as mulheres se inclinam muito mais a fazer perguntas, até entenderem perfeitamente o que estão aprendendo, e normalmente se interessam mais pelo objetivo (neste caso, ganhar dinheiro) do que em impressionar as pessoas a seu redor.

Quando pensam em investimentos, as pessoas normalmente pensam em assumir riscos. Mas a verdade é que investir tem muito mais a ver com inteligência emocional do que a maioria das pessoas percebe. A inteligência emocional é a capacidade de pensar de forma obje-tiva numa situação, sem se envolver emocionalmente com ela. As mulheres, em geral, têm mais inteligência emocional.

Esta qualidade faz das mulheres grandes investidoras. Em vez de investir conforme aquilo que as fará parecer bem, as mulheres investem de acordo com um plano – e não de acordo com o estado de âni-mo em que se encontram, seja ele "certo" ou "errado".

7. Somos nutridoras

Em matéria de investimentos, as mulheres tendem a nutrir os seus. Outro dia, eu estava conversando com uma investidora acerca de um de seus prédios de apartamentos. Ela me contou orgu-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

lhosa como havia reparado e melhorado a propriedade, conseguindo que o prédio tivesse melhor aparência. Falou de seus maravilhosos inquilinos e que fazia questão de conhecê-los pessoalmente. Esta mulher cuidava de sua propriedade e de seus inquilinos. Ela os nutria e, em troca, os inquilinos recomendavam o pré-

dio aos amigos. O prédio estava sempre totalmente alugado e havia até uma lista de espera; em função disso, ela conseguia cobrar aluguéis relativamente altos. Devido à alta taxa de ocupação e aos altos aluguéis, o valor do prédio continuava a aumentar.

Parte do processo de nutrição implica o estabelecimento de bons relacionamentos com a rede de investimentos. Essa rede pode incluir bancos, corretoras de valores mobiliários e imobiliá-

rios, consultores financeiros, investidores, cotistas de clubes e entidades de investimento, inquilinos, pessoas bem informadas sobre o futuro progresso de uma cidade, advogados e mentores –

para mencionar apenas alguns elementos. Quanto mais sólidos forem esses relacionamentos, melhores serão as informações à disposição do investidor, algo que não tem preço quando se monta uma carteira de investimentos.

8. Aprendemos umas com as outras

Esta é a razão para os clubes de investimentos estarem se popularizando cada vez mais entre as mulheres. Estes clubes estão surgindo no mundo todo e são uma excelente forma de conhecer ou saber mais sobre o mundo dos investimentos.

As mulheres partilham o que sabem. Quando descobrem alguma coisa que funciona bem, costumam contar às amigas. Talvez seja por isso que o desempenho dos clubes de investimentos femininos é melhor que o dos clubes exclusivamente masculinos. Em geral, as mulheres querem que seus amigos tenham sucesso.

O lado negativo é que as mulheres podem acolher, ocasionalmente, informações veiculadas por mulheres sem nenhuma experiência e acatar esses conselhos porque "ela é minha amiga". CerC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

***Por que as mulheres podem ser excelentes investidoras* 171**

tifique-se de que as mulheres com quem você conversa sobre investimentos pensem como você e tenham objetivos de investimento semelhantes. Do contrário, você poderá perder boa parte de seu tempo.

Minha amiga Michelle, por exemplo, veio me procurar e disse que estava querendo comprar um imóvel para locação em Phoenix. Passamos vários dias analisando muitas propriedades. Encontramos uma residência numa comunidade de veraneio, cercada de árvores e com vista para um lago. A casa era uma das melhores de todo o conjunto. Depois que recebesse o aluguel e pagasse todas as despesas, inclusive a hipoteca, Michelle poderia embolsar US$250, mês após mês. Era perfeito como primeiro investimento imobiliário.

Minha amiga e o vendedor formalizaram um compromisso de compra e venda e ela começou a levantar toda a documentação referente ao imóvel. A essa altura, fiz uma viagem de um mês ao exterior.

Telefonei para Michelle quando voltei e perguntei se ela havia concluído o negócio.

Houve um momento de silêncio e depois ela disse: "Resolvi não seguir adiante na compra."

Respirei fundo e, um tanto desapontada, perguntei: "Por que você não concluiu o negócio? Parecia uma excelente propriedade para você?"

Ela explicou: "Depois que você viajou, conversei com minha amiga Candice. Falei sobre a casa e ela me disse que era um investimento muito arriscado."

"Por que ela achou que seria arriscado?", perguntei.

“Ela me disse que uma amiga dela tinha uma propriedade de aluguel, não conseguia encontrar um inquilino e acabou perdendo dinheiro. E disse que, se fosse eu, não compraria a casa.”

Depois de um longo silêncio, não pude deixar de perguntar:

“Sua amiga Candice já teve algum imóvel de aluguel?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

172

Mulher Rica

“Não”, respondeu Michelle.

“Então, por que você aceitou o conselho de uma pessoa que não sabe nada sobre investimentos?”, perguntei um pouco irritada. “É

a mesma coisa que pedir a um vegetariano que recomende uma boa churrascaria. Se você queria que alguém a aconselhasse, deveria procurar uma pessoa que soubesse o que fala. Alguém que já tivesse feito o que você iria fazer!”

É, as mulheres aprendem com outras mulheres. Mas verifique se a mulher que a está orientando já fez ou está fazendo alguma coisa semelhante ao que você quer fazer.

É por isso que gosto dos clubes de investimentos formados por mulheres. A maioria pensa de

maneira semelhante e tem o mesmo objetivo – ganhar dinheiro investindo. Os clubes de investimentos se enquadram geralmente em duas categorias: 1) educacionais e 2) agrupamento de recursos. Como já disse anteriormente, apóio os clubes destinados à educação – onde as mulheres estudam e aprendem juntas. Elas comentam os investimentos que já fizeram e aqueles que estão em vias de realizar, além do que aprenderam ao longo da jornada. Os clubes de investimentos educacionais são aqueles onde as mulheres investem pequenas quantias, tendo por objetivo principal aprender.

Desconfio um pouco dos clubes nos quais os membros consolidam seu dinheiro e fazem investimentos como um todo. A menos que cada membro saiba perfeitamente o que dizem os contratos e que estes sejam todos por escrito, é possível que ocorram muito desa-pontamento e muita briga. Pessoalmente, prefiro separar a orienta-

ção sobre investimentos dos investimentos propriamente ditos. Esse é o tipo de clube de investimentos em que a decisão de comprar ou vender costuma ficar por conta do gestor ou da corretora de valores.

Podemos fazer isso... Aliás, já fizemos

Não há nenhum grande segredo referente à maneira como se investe. Esta é a parte fácil. Para a maioria das mulheres, o segredo é C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

mudar a atitude de “Não posso” ou “Não sei como” para “Não só posso ser uma investidora, como também uma excelente investidora”.

Existe um segredinho que vou contar a vocês – depois que se ingressa no mundo dos investimentos, a coisa fica divertida. Os comentários inspiradores e entusiasmados que ouço o tempo todo da boca das investidoras são: “Não sei do que eu tinha tanto medo.

Estou adorando”, “Não sei por que não comecei antes!”, “É muito divertido ganhar dinheiro!”, “Mal posso esperar até meu próximo negócio!” e “Estou aprendendo imensamente!”.

A idéia está ficando clara para você? As mulheres podem ser excelentes investidoras! Somos talhadas para isso. É cada vez maior o número de mulheres que está se transformando em investidoras... e provando que são mais do que boas em matéria de investir, além de se divertirem muito. É divertido ganhar dinheiro, aprender e crescer. É gratificante reencontrar a auto-estima. E o mais importante: é bom saber que você está no controle de sua vida – e por isso tem mais escolhas e oportunidades à sua disposição. Esta é uma situação poderosa e libertadora.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 6 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 6

“Estou pronta para começar!”

“Os pensamentos são energia e você pode construir ou

destruir seu mundo apenas pensando. ”

– Susan Taylor

A ÚNICA PESSOA que eu não havia procurado, do nosso grupo original no Havaí, havia sido Martha. Resolvi entrar em contato com ela e saber como ia sua vida.

“Alô, aqui é Martha”, disse ela ao atender meu telefonema.

“Olá, Martha. Sou eu, Kim. Um fantasma de seu passado no Havaí.”

“Que bom que você ligou, Kim! Estou muito aborrecida por não ter comparecido à reunião. Falei com Pat e Leslie. Tenho andado muito ocupada. Pensei em telefonar quando vocês promoveram aquele piquenique no parque, mas surgiu um problema na última hora”, desculpou-se.

“Está perdoada”, brinquei. “Você tem um tempinho para pôr os assuntos em dia?”

Martha hesitou um pouco, mas acabou respondendo: “Claro. Pode até ser agora.”

“Já que nós duas não conversamos, eu só queria dar um alô e saber como vão as coisas com você. Faz muito tempo que a gente não se vê”, comecei.

Houve um silêncio. “Martha? Você está me ouvindo?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 7 — S E G U N D A P R O V A

“Estou pronta para começar!”

175

“Sim, estou; e vou contar tudo”, respondeu ela decidida. “Relutei muito em me reunir com vocês porque as coisas não andam muito boas para o meu lado. Para ser honesta, minha vida não tem sido nada daquilo que imaginei quando estávamos no Havaí.”

“Pat me disse mais ou menos como vocês

Não há nenhuma fórmula má-

vão indo e, para ser franca, tenho vergonha da gica para investir... Nenhuma

situação em que estou”, admitiu Martha. “Vo-

pílula

secreta

prometendo

cê se lembra o quanto eu queria ser uma oceaque, em dois dias, vocês se tor-

nógrafa de primeira classe?”

narão instantaneamente in-

vestidoras de sucesso. Investir

“Lembro-me perfeitamente”, respondi.

é um processo; exige que você

“Bom, há mais ou menos dois anos, meu pai

faça a “lição de casa” e “bata

me ligou e disse que precisava de ajuda na em-muita perna”.

presa da família. Seu melhor empregado pedira demissão e ele estava numa grande encrenca. Disse que uns dois meses seriam suficientes, até ele contratar alguém. Eu cresci dentro daquela empresa e, portanto, conheço-a muito bem, mas os negócios, em geral, não são algo que me interesse. Mas, por pura obrigação, pedi demissão de meu emprego no Havaí e voltei para casa, pensando que só precisaria ajudar a empresa durante alguns meses. Não sei bem o que aconteceu, mas os meses se transformaram em um ano, depois em três anos e ainda estou aqui.

Meu pai vendeu a empresa faz uns sete anos, mas não conseguiu muito dinheiro por ela. A vida até que seria confortável para meu pai e minha mãe, mas meu pai ficou doente pouco depois que vendeu a empresa, e o trata-mento da doença consumiu grande parte do que eles tinham guardado.

Desde que ele morreu, estou trabalhando em dois empregos só para manter o nariz fora d’água.”

“Pat disse que sua mãe estava doente. Ela melhorou?”

“Sim, ela está bem agora. Mas, como não restou quase nenhum dinheiro depois que meu pai morreu, ela veio morar comigo, já que sou filha úni-ca. É por isso que tenho de manter dois empregos, para nos sustentar. E a saúde dela se tornou um pouco problemática à medida que foi envelhecendo. Temos um seguro-saúde, mas parece que ele nunca cobre todas as necessidades. Assim, estes últimos anos foram bastante difíceis.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 7 — S E G U N D A P R O V A

176

Mulher Rica

E prosseguiu: “O que mais me espanta é que eu tenha ficado tão complacente em relação à minha vida. Tudo foi muito fácil depois que voltei para San Diego. Eu não precisava me matar de trabalhar para pagar o aluguel. A empresa me rendia um bom dinheiro, eu tinha um carro e meu apartamento ficava a dois quarteirões da praia. Podia surfar quando bem entendesse. Era tudo muito cômodo. Acho que foi por isso que fiquei aqui. Era fácil.”

“É, parece que sim”, comentei.

“Mas descobri dois grandes problemas nessa ‘vida fácil’. Primeiro, eu ficava imaginando a toda hora o que teria acontecido se eu tivesse realizado meu sonho oceanográfico. Isso já me provocava certo ressentimento. E, mais tarde, parece que a vida fácil acabou se tornando difícil.”

“Eu sempre vivi um dia de cada vez – surfava sempre que podia e gas-tava tudo o que ganhava em diversão. Mas tudo isso ficou para trás e agora tenho de encarar o

futuro, o que me parece um esforço enorme. Portanto, peço desculpas. Foi por isso que não quis me juntar a vocês. Eu ando realmente me matando de trabalhar e não é lá muito divertido ter-me por perto."

"Entendo como você se sente", consolei-a, "mas nossa amizade é profunda o bastante para perdoar isso."

"Obrigada", disse Martha. "É que não tenho nenhuma certeza do que vai acontecer comigo."

Martha parecia quase desesperada e assim arrisquei: "Deixe-me fazer uma pergunta. Você está disposta a fazer algumas mudanças para sair dessa?"

"Nem me pergunte! Alguma coisa tem de mudar. Não posso continuar desse jeito. Mas não vejo nenhuma luz no fim do túnel", respondeu.

"Se eu lhe mandasse um livro, você o leria?", perguntei.

"É claro que sim."

"Então, vou mandá-lo e, depois que você tiver lido, ligue para mim e conversaremos a respeito." E arrematei: "Não estou dizendo que será a resposta para o seu problema, mas, se as informações despertarem algum interesse, isso já representará metade do caminho."

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 7 — S E G U N D A P R O V A

"Estou pronta para começar!"

“Vou ler”, disse Martha enfaticamente. “Começarei a ler assim que o receber.”

Com essa, desligamos. Mandei um exemplar de *Pai Rico, Pai Pobre* para Martha e fiquei esperando notícias.

“Estou pronta”

Mais ou menos um mês depois, ocorreu-me que não havia recebido nenhuma notícia de Martha. Pensei em telefonar, mas decidi que, se ela queria realmente “dar a volta por cima”, teria de dar aquele primeiro passo, algo que eu não podia fazer por ela.

Naquele exato momento, meu telefone tocou. Era Leslie e parecia muito empolgada. “OK, estou pronta!”, exclamou ela.

“Pronta para quê?”

“Pronta para aprender o que tenho de aprender e para fazer o necessário para ‘arrumar’ financeiramente minha vida”, declarou. “Estou cansada de ficar para trás. Chega! Estou pronta para começar a agir. E não é só ‘da boca para fora’: estou falando sério!”

“Estou vendo...”, repliquei. “E o que provocou essa súbita e urgente vontade?”

“Meses atrás”, começou Leslie, “inscrevi-me num curso de pintura de dois dias, em Vermont. Seria um curso sobre paisagens e passaríamos dois dias ao ar livre no lindo cenário de Vermont, só nós e nossos cavaletes, uma das coisas que mais gosto de fazer. Providenciei tudo e marquei uma data no outono, quando todas as flores têm cores brilhantes. Estava animadíssima com a viagem. Um dia antes, porém, meu chefe na galeria de arte telefonou

e disse que surgira uma oportunidade de expor os quadros de um renomado pintor e que eu teria de estar na galeria durante a exposição. Ele não chegou a dizer textualmente, mas percebi, pelo tom de voz, que eu tinha de estar lá no dia seguinte ou não precisaria aparecer mais na galeria".

"E o que você fez?", perguntei.

"Vi que não tinha escolha. Eu *tinha* de trabalhar durante a exposição.

Assim, cancelei a viagem a Vermont e lá estava eu na galeria no dia se-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 7 — S E G U N D A P R O V A

guinte. Bem, sei que as emergências aparecem e que os planos precisam às vezes ser mudados, mas, naquele instante, ocorreu-me o quão pouco é o controle que tenho de minha vida. Tudo em função do dinheiro. Foi um daqueles momentos em que 'cai a ficha' e a gente enxerga as coisas com clareza. E eu pensei: 'Não quero mais andar para trás. Já é hora de eu progredir!'"

"Puxa! Também fiquei entusiasmada", respondi. "Parece que ser obrigada a cancelar sua viagem artística foi a melhor coisa que podia lhe acontecer. Tirou você desse... bem, você sabe do quê."

"É! Acho que tirou mesmo", disse Leslie com convicção.

"E então? O que você vai fazer?"

Leslie tinha a resposta na ponta da língua: “Tenho uma idéia. Se você estiver disposta a ouvir...”

“Será que quero ouvir essa idéia?”, perguntei só para sondar.

“Acho que sim. A idéia é a seguinte”, começou Leslie empolgada.

“Reservamos dois dias inteiros e convidamos todas que faziam parte do nosso grupo no Havaí. Viajamos até Phoenix, passamos dois dias com você e você conta os passos que deu para iniciar e continuar aumentando seus investimentos. O que você acha?”

Foi minha vez de ficar calada. “Olhe, eu apenas continuo aprendendo à medida que vou em frente. Duvido que eu tenha todas as respostas e não sigo as estratégias tradicionais que a maioria dos ‘especialistas’ em finanças recomenda. Aprendi com algumas pessoas brilhantes e hoje me cerco de gente muito esperta e aprendo todos os dias como fazer meus investimentos.”

Leslie interrompeu: “Isso, eu já entendi. O que quero é aprender sua estratégia e depois continuar aprendendo. A avaliar pelo que já ouvi, ela faz todo o sentido. E quanto a esse pessoal a seu redor, ele não existia quando você começou. Você disse que começou a partir do nada e é exatamente assim que estou atualmente. Não tenho nada... nada além da vontade de aprender e começar a fazer as coisas acontecerem. Então, voltando atrás, o que foi que você fez? Como você deu os primeiros passos? Você disse que as mulheres aprendem bem com as outras mulheres C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 7 — S E G U N D A P R O V A

“Estou pronta para começar!”

e assim imaginei que, se reuníssemos o grupo, poderíamos aprender muito. E seria um ambiente no qual ninguém teria medo de fazer perguntas, diferente de algumas reuniões sobre investimentos das quais participei, onde quem faz perguntas só quer mostrar o quanto é esperto. Nós poderíamos aprender umas com as outras.”

Eu ri: “E você que me disse uma vez que não sabia vender... O que você disse foi certamente um ‘papo’ de vendedor dos mais convincentes.”

“Você concorda?”, ela perguntou.

“Está bem, mas com duas condições”, respondi. “Em primeiro lugar, só poderão participar mulheres que realmente querem aprender. Quem vier só para ‘se enturmar’ é melhor que não venha. A vontade de aprender e, o mais importante, de entrar em ação tem de vir de dentro delas. É

impossível incutir essa vontade em quem quer que seja.”

“Concordo plenamente. Vou fazer os convites e ver quem vai aparecer”, anuiu Leslie. “E a segunda condição?”

“Quem vier deverá estar plenamente ciente de que não existe nenhuma fórmula mágica. Eu não tenho nenhuma pílula secreta que faça da pessoa um investidor bem-sucedido no prazo de dois dias.. Todo mundo tem de entender que investir é um processo e que é necessário ‘fazer a li-

ção de casa’ e ‘bater muita perna’ para ser um investidor inteligente. Não quero ninguém aparecendo com expectativas irreais. Você tem certeza de que vai conseguir que elas entendam isso?”

“Absoluta. Podemos marcar uma data?”

Sorri comigo mesma e disse: “Sim, madame que não sabe vender! Vá em frente.”

Para encerrar, contei a Leslie a conversa que tivera com Martha e re-comendei que ela não deixasse de ser convidada. “Engraçado, eu estava exatamente pensando nela quando você ligou. Já faz mais de um mês que mandei o livro e até agora não ouvi uma palavra sequer dela.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 7 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 7

Noventa por cento do sucesso

consiste em “meter a cara”!

“A simples tentativa de fazer algo – ir lá e ‘meter

a cara’ – é a maneira como ganhamos coragem.

A auto-estima gira em torno do fazer.”

– Joy Browne

C ERTA VEZ, Woody Allen disse: “Noventa por cento do sucesso consiste em ‘meter a cara’.” Eu acredito que há muita verdade nessa afirma-

ção. Muita gente diz que quer emagrecer, mas quem é que vai realmente à academia? Há quem diga que quer fazer mais pela comunidade, mas quem é que assiste às sessões da câmara dos vereadores? Muitos de nós afirmamos que queremos fazer alguma coisa para melhorar de vida, mas quem é que realmente faz algo nesse sentido?

Dito isso, devo confessar que estava ansiosa para ver quem viria à nossa reunião de dois dias sobre investimentos. Leslie estava organizan-do tudo e perguntando a cada mulher de nosso grupo se queria participar da reunião em minha casa, marcada para as nove da manhã da sexta-feira seguinte. “Todas disseram que estarão aí”, informou ela.

“Vamos ver quem aparece”, respondi.

Sexta-feira, 9:00h

O café estava pronto. Leslie chegou às 8:30, trazendo frutas e uma infinidade de biscoitinhos, pãezinhos de queijo e sei lá mais o quê. “Não insisti muito com ninguém”, jurou-me ela. “Eu simplesmente disse o que iría-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

Noventa por cento do sucesso consiste em “meter a cara” !

mos fazer. Mandei convites impressos para todas e disse que não precisa-vam confirmar presença; bastaria comparecer se considerassem isso importante.”

“Você teve uma reação positiva de todas?”, perguntei.

“Ah, sim! De todas, até de Martha. Todas disseram que queriam muito participar da reunião.”

Servi duas xícaras de café e ficamos conversando. A campainha da porta tocou pouco antes das nove. Olhamos uma para a outra, empolgadas como dois garotos prestes a ocupar os lugares da frente no carrinho da montanha-russa, sabendo que seria “a maior viagem” e imaginando quem apareceria. Corremos até a porta da frente e a abrimos.

Era Tracey, meio sem fôlego. “Olá! As instruções estavam certinhas, Leslie. O taxista entendeu exatamente como chegar aqui!”

“Que bom que você veio, Tracey!”, exclamei.

“Você parece surpresa em me ver”, disse ela. “Achou que eu não viria? Eu não poderia faltar, especialmente depois do que me aconteceu na semana passada.”

“E o que foi que aconteceu”, perguntei enquanto nos encaminhávamos para a cozinha.

“Vocês se lembram do medo que senti quando achei que eu e meu marido seríamos mandados embora depois que a empresa dele fosse vendida?”

Leslie e eu respondemos afirmativamente.

“Bom, sexta-feira passada a empresa anunciou uma decisão importante”, começou Tracey. “Fazia um ano que se falava na fusão com outra empresa, mas a última notícia que tivéramos foi que o negócio havia fracassado. Bom, sexta-feira à tarde o presidente da empresa convocou todo mundo, anunciou que não haveria mesmo fusão e que a empresa fora vendida para a sua maior

concorrente! O homem foi muito franco: disse que haveria mudanças e que ele faria o possível para garantir o emprego de todo mundo. Agora, eu pergunto: dá para ficar calma depois de tudo isso?”

“O que você acha que vai acontecer”, perguntou Leslie.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

182

Mulher Rica

“Eu não sei, mas o ambiente parecia um

Muita gente diz que quer

necrotério na semana passada. É claro que ha- emagrecer, mas quem é que

vai realmente à academia?

verá corte de pessoal. É o que sempre ocorre nessas aquisições agressivas! Estão todos zan-Há quem diga que quer fazer

zando para lá e para cá, com medo de perder o **mais pela comunidade, mas**

emprego. É horrível! E, ainda por cima, nin-

quem é que assiste às sessões

da câmara dos vereadores?

guém está tomando a menor decisão que seja,

porque ninguém, de alto a baixo, sabe o que o **Muitos de nós afirmamos que**

futuro irá trazer. É como se a vida de todos es-queremos fazer alguma coisa

tivesse suspensa; muito deprimente. Portanto, **para melhorar de vida, mas**

não sei o que vou fazer, mas esta reunião de **quem é que realmente faz algo**

nesse sentido?

dois dias veio mesmo a calhar. Esta é a última coisa sobre a qual parece que tenho algum controle. E Deus sabe que não tenho controle algum sobre meu emprego."

"Caramba, nada melhor que uma coisa assim para a gente acordar!", comentou Leslie.

"Parece que tem alguém batendo", disse Tracey. Estávamos tão en-tretidas que não havíamos ouvido nada.

"Vamos ver quem é a atrasada", brinquei.

Fomos as três até a porta, para ver quem havia chegado, todas tentando adivinhar quem seria. Abri a porta e lá estava Pat.

"Não acredito que cheguei dez minutos atrasada! Eu tinha tudo planejado; nunca me atraso", desculpou-se.

"Entre logo, Pat", disse eu. Todas estávamos rindo quando voltamos para a cozinha.

Conversamos, tomamos café e comemos as guloseimas que Leslie havia trazido até as 9:45h, chegando à conclusão de que o grupo seria mesmo aquele, porque ninguém mais iria aparecer.

O que aconteceu com Martha?

Descobri dias depois o que havia acontecido com Martha. Como vocês devem estar lembradas, Martha era aquela que estava tão desesperada para fazer *o que fosse necessário* para mudar sua situação, aquela que havia C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

Noventa por cento do sucesso consiste em "meter a cara" !

183

prometido ler o livro que lhe mandei. Havia sido a única, como lembrou Leslie, que dissera que participaria *de qualquer jeito* de nossa reunião de dois dias. Soube depois que ela nunca passou da primeira pági-na de *Pai Rico, Pai Pobre*. Nunca deu um passo sequer para fazer alguma coisa diferente do que sempre fizera. Estou certa de que ela não tinha a mínima intenção de passar aqueles dois dias conosco. Martha sempre fora de falar muito e fazer pouco. Queria que sua vida mudasse, mas não estava disposta a fazer nada diferente. *Ela* não estava disposta a mudar e ponto final. É por isso que eu acho ser tão importante só trabalhar com gente que realmente quer o que posso oferecer – gente que quer aprender. Caso contrário, as coisas serão como diz um de meus ditados prediletos:

Não tente ensinar os porcos a cantar.

Você perderá seu tempo e só os incomodará.

Existe muita gente que se diz ansiosa para fazer alguma coisa, como Martha, mas acaba não fazendo nada. A verdadeira questão é: Você está *disposta* a fazer o que for necessário para conseguir o que quer? Foi isso que eu fiz – e continuo fazendo. Quando se tratou de escrever este livro, por exemplo, fazia três anos que eu vivia dizendo que escreveria um livro sobre investimentos destinado às mulheres. Eu só falava e não fazia. Falava, falava e não escrevia uma palavra sequer. Finalmente, fui intimada por dois grandes amigos, que me chamaram às falas sem nenhuma delicadeza.

“Você vai ou não vai deixar de ser preguiçosa e escrever o tal livro?”, perguntou um deles. E o outro disse: “Você fala, fala, fala... Cadê o livro?”

Carol

Outro exemplo de querer alguma coisa e não fazer nada é Carol. Houve uma época em que ela se encarregava de grande parte de nossa contabilidade, minha e de Robert, e ficamos grandes amigas. Encontrávamo-nos duas vezes por mês para analisar nossas finanças. Repassávamos *todos* os números. A cada reunião, ela via os diversos investimentos que havíamos feito e as propriedades que havíamos comprado e me fazia várias pergun-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

tas sobre investimentos. A situação continuou assim durante mais ou menos dois anos.

Finalmente, ela me disse, durante uma reunião: “Quero lhe perguntar uma coisa sobre investimentos.” Interrompi Carol no meio da frase e disse: “Chega de perguntas! Faz dois anos que você fica me fazendo perguntas e o que é que você fez até agora? Em que investiu?”

“Em nada”, respondeu ela.

“Então, chega de perguntas”, declarei. “Não vou responder a mais nenhuma pergunta sobre investimentos; não vou conversar com você sobre investimentos – jamais – até que você se mexa e faça alguma coisa. Voltaremos ao assunto depois que você fizer seu primeiro investimento.”

Na reunião seguinte, duas semanas depois, Carol me mostrou, orgulhosa, um aviso de negociação que listava a compra das suas primeiras ações e disse: “Estas ações são apenas para que possamos retomar a conversa. O que eu quero, na realidade, é começar a comprar imóveis. Prometo que não vou perguntar mais nada sobre isso até comprar minha primeira propriedade.”

Carol manteve a palavra. Menos de um mês depois, ela já havia encontrado uma casa para locação, fizera uma oferta e fechara o negócio.

Como não tinha muitos recursos próprios, havia perguntado a um investidor conhecido se ele entraria como sócio no investimento. O homem concordou e Carol foi em frente. Desde então, ela já comprou uma série de outros imóveis, entre casas, flats e apartamentos. Hoje, ela é uma investidora das mais ativas... e conversamos muito sobre isso.

Carol admitiu mais tarde que, na sua cabeça, ela estava entrando em ação ao fazer tantas perguntas. O “estalo” veio quando percebeu que, de-corridos dois anos, ela não tinha nada a apresentar. Perguntando e voltando a perguntar, ela havia se convencido de que estava “no jogo”, mas, na verdade, aquilo era uma desculpa para não fazer nada.

Portanto, a moral da história é que há quem só *fala* e quem *entra em ação*. E “meter a cara” é uma forma de se entrar em ação.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

Noventa por cento do sucesso consiste em “meter a cara” !

185

E quanto a Janice?

Havíamos acabado de sair da cozinha e estávamos nos dirigindo para a sala de estar, quando o telefone de minha casa tocou. Era Janice. Apertei o bo-tão viva-voz, para que todas nós pudéssemos tomar parte na conversa.

“Eu só queria dizer que estou pensando em vocês!”, disse ela bem alto. “Sei que eu deveria estar aí, mas tenho grandes novidades!”

“Que novidades?”, perguntou Leslie.

“Vocês se lembram de como eu vivia dizendo que não sou do tipo que ‘se amarra’ durante muito tempo? Bom, isso talvez esteja mudando.

Conheci um ‘cara’! O nome dele é Greg e nos conhecemos há pouco tempo, mas tem sido uma loucura! Mal posso acreditar no que vou dizer, mas acho que estou apaixonada!”

Pat quase caiu do tamborete onde estava sentada. “Você? A senhorita ‘ou é do meu jeito ou rua’!? Nunca achei que algum dia eu ouviria essas palavras vindas de sua boca. Isso vai ser demais! Fale-nos dele. Há quanto tempo você o conhece?”

“Três semanas”, respondeu Janice. “Sei que não é muito, mas acho que agora é sério. Conhecemo-nos na cafeteria perto de meu escritório.

Entrei para tomar um *cappuccino* e estava esperando na fila quando ele entrou. Não conseguíamos tirar os olhos um do outro, até que finalmente ele se aproximou e começamos a conversar.”

“Então, faça o favor de nos dar a ‘ficha’ dele! O que é que ele faz?”, perguntou Tracey curiosa.

Janice foi em frente: “Ainda não conversamos muito sobre isso. Acho que ele teve algumas experiências de negócios malsucedidas e ainda não se sente à vontade para falar sobre isso. Sei que ele trabalhou em várias empresas, na maioria das vezes em cargos de vendas. No momento, ele está em transição e pensando no que quer fazer. Ele é muito inteligente.

Tem uma série de boas idéias para negócios. A cabeça dele parece ‘andar a mil por hora’ e ele está muito interessado em minha empresa. Chegou até a falar em trabalhar comigo. Quanto mais penso nisso, mais gosto da idéia. Às vezes, fico cansada de ser a única a fazer

tudo. Seria excelente ter um sócio para analisar as idéias e repartir uma parte da carga.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

E continuou: “O motivo de eu não estar aí é que vamos viajar para San Francisco e passar o fim de semana namorando. Foi tudo idéia dele.

Já fez reservas num hotel e num maravilhoso restaurante italiano onde é dificílimo arranjar vaga, porque há uma lista de espera de três meses.

Greg providenciou tudo.”

Tracey não conseguiu evitar a pergunta: “Você disse que ele estava em fase de transição. O que significa isso mais exatamente?”

“Tudo que sei”, explicou Janice, “é que ele teve prejuízo em seu último empreendimento. Ele montou uma empresa de consultoria e, um ano depois, entrou em atrito com o sócio. Saiu da empresa há dois meses e é por isso que está tentando descobrir o que vai fazer daqui para a frente. Por ter minha própria empresa, sei como as coisas podem ser difíceis às vezes e, depois de apenas um ano, havia pouquíssimo dinheiro entrando na companhia dele, que estava apenas começando. Sei que ele ficaria embaraçado se soubesse que contei a vocês, mas ele está momentaneamente um pouco

‘apertado’. Todo mundo tem problemas de vez em quando. E não me im-portarei se tiver de ajudá-lo financeiramente durante algum tempo”.

Leslie perguntou ingenuamente: “Então é você que vai financiar esse fim de semana em San Francisco?”

“Sim”, admitiu Janice. “É como eu disse: não me importo de fazer isso durante algum tempo, até que ele volte a andar com as próprias pernas. Ele é realmente esperto e é por isso que estou achando que o momento é ideal. Fico me perguntando se o fato de Greg ter largado sua empresa e estar disponível não seria a oportunidade perfeita para eu arranjar um sócio. Tudo parece se encaixar.”

Entreolhamo-nos caladas.

“Eu sei que o que vou dizer parece maluquice e sei que as coisas estão acontecendo muito rapidamente”, continuou Janice, “mas estamos pensando na idéia de ele vir morar comigo! Nunca considerei a possibilidade de morar com alguém. Podem dizer que estou maluca”.

“Você está maluca!”, berramos a uma só voz.

“Eu sei, eu sei. Estou feliz e nervosa ao mesmo tempo! Agora tenho de desligar. Estou de saída para o aeroporto. Divirtam-se nesses dois dias! Tchau!” E desligou.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

Noventa por cento do sucesso consiste em “meter a cara” !

Desliguei o viva-voz e ficamos as quatro olhando uma para a cara da outra, em silêncio sepulcral.

Tracey foi a primeira a falar: “Será que ouvi direito? Janice disse que esse camarada, que ela conhece há apenas três semanas, não tem nenhuma renda? Que é ela que está pagando tudo? Que talvez ele vá morar com ela? E que, embora ela saiba muito pouco acerca do passado profissional desse sujeito, está pensando em admiti-lo como sócio na empresa dela? Digam-me por favor que não foi isso que ouvi!”

“Foi isso mesmo que nós ouvimos”, confirmou Leslie.

“Mas o que essa mulher tem na cabeça? Está cega?”, perguntou Leslie incrédula.

“Dizem que o amor é cego. E este pode ser um exemplo perfeito dessa cegueira”, comentei.

“Bom, o tempo é que dirá”, disse Pat.

“A mim, parece um oportunista”, declarou Tracey.

Estávamos todas um pouco descrentes.

“E, ainda por cima, fomos trocadas por um *homem*!”, reclamou Tracey. “Detesto quando as mulheres fazem isso. Que coisa mais idiota!”

“Talvez ele seja realmente bonito”, disse Pat falando baixinho.

“Talvez ele seja bonito e *jovem*!”, acrescentou Leslie.

“Talvez ele seja bonito, jovem e *herdeiro* de alguns milhões”, finalizei.

“Ah, agora a coisa toda faz finalmente algum sentido”, brincou Tracey.

Rimos muito, visualizando aquele imaginário homem perfeito para Janice. Mas, por trás daquela alegria aparente, estávamos todas preocupadas em relação a ela.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 8 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 8

Vamos começar!

“Você poderá aprender coisas novas a qualquer momento de sua vida, se estiver disposto a ser um aprendiz. Se você aprender realmente a ser um aprendiz, o mundo todo estará a seu alcance.”

– Barbara Sher

SAÍMOS AS QUATRO pela porta dos fundos e fomos para a casa de hóspedes que Robert e eu havíamos transformado em escritório caseiro. Era lá que passaríamos os próximos dois dias. Sentamo-nos à pesada mesa de reunião de madeira. Havia uma pilha de blocos de rascunho e um porta-lápis cheio de canetas bem no meio da mesa.

“Isto está parecendo totalmente formal”, comentou Leslie. “Por onde começamos?”

1. Sua razão decisiva

“Vamos começar discutindo as razões pelas quais cada uma de vocês está aqui e por que resolveram fazer o que for necessário para se libertarem financeiramente.”

“Bem, minha razão, vocês já sabem, porque a contei assim que cheguei”, começou Tracey. “Talvez a venda da empresa em que trabalho tenha sido a melhor coisa que podia me acontecer, porque me alertou para o fato de eu não ter, até agora, assumido o controle de muitos aspectos de minha vida, especialmente os fatores referentes a trabalho e dinheiro. O

que, de fato, me alertou foi a percepção de que, assim que a venda foi C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

Vamos começar!

anunciada, passei a esperar que meu futuro seja decidido por pessoas que eu nem sei quem são. Passei a ser apenas um nome numa lista, que essa gente pode riscar a qualquer momento. Portanto, minha razão para estar aqui é que não quero estar novamente nessa situação. A vida é minha e, de agora em diante, vou decidir como será meu futuro. E minha primeira decisão é assumir o controle de meu dinheiro. Hoje entendo que, trabalhando por aquele salário mensal, eu era, na verdade, controlada pelo dinheiro, e não o contrário.”

Leslie foi a seguinte: “Já contei a Kim qual é minha razão, numa das vezes em que conversamos, e ela é muito simples. Quero apenas pintar.

Pintar eleva minha alma. Sinto-me feliz, confiante e cheia de vida quando estou na frente de meu cavalete, com

um pincel na mão. Mas, como tenho de passar tanto tempo no emprego, disponho de cada vez menos tempo para fazer aquilo que me atrai. Esta é minha razão, por simples que ela seja.”

Olhamos então para Pat. Eu estava curiosa para saber o que Pat iria dizer, porque, para ser honesta, ficara muito surpresa com o fato de ela ter chegado atrasada.

“Tenho pensado muito desde o nosso primeiro almoço”, começou Pat calmamente. “Foi durante aquele almoço que percebi que grande parte de minha vida consiste nos sonhos e objetivos de todo mundo, e não nos meus. Eu estava apoiando a vida de meu marido e de meus filhos, deixando minha própria vida totalmente em segundo plano. Depois de nosso almoço em Nova York, decidi colocar minha vida em primeiro plano e comecei a me perguntar o que realmente quero. E a resposta me surpreendeu.”

“Nossas conversas sobre investimentos despertaram meu interesse e, como vocês sabem, adoro pesquisar e desenterrar os fatos. E foi isso que eu fiz; entrei na Internet e comecei a aprender como funciona o mundo dos investimentos. Fiquei fascinada. Entrei em vários sites e informei-me sobre ações, opções, imóveis, investimento em empresas privadas, metais preciosos e assim por diante. Passei horas na frente do computador, ab-sorvendo todas essas informações. Mas fiz isso meio escondida. Não conC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

tei a ninguém, nem mesmo a meu marido. Aí veio a parte mais difícil.

Como já disse a vocês, meu marido toma todas as decisões financeiras importantes e minha preocupação era que ele não me levasse a sério e houvesse uma grande briga acerca de dinheiro, se eu contasse tudo a ele."

E continuou: "Então, resolvi contar a verdade. Disse a ele como eu sentia que estava apenas apoiando todo mundo e que queria fazer algo por mim. Pela primeira vez em muito tempo, eu queria me colocar em primeiro lugar, só para variar. Disse a ele que hesitara em falar de nossas finanças, porque o dinheiro sempre fora um assunto da área dele. Expliquei o que havia aprendido na Internet e disse que queria começar a investir, não como um passatempo, mas sim como uma atividade permanente."

"Disse que ainda tinha muito que aprender e que iria adorar se ele me incentivasse. Aí prendi o fôlego e fiquei esperando a resposta."

"E ele 'topou' a proposta?", perguntei.

"Bem que eu queria que tivesse sido assim", respondeu Pat. "Mas não, ele ainda não está me apoiando plenamente, embora eu esteja certa de que virá a fazê-lo. Tenho fé suficiente para ir adiante sem esse apoio.

Ele é do tipo que precisa ver para crer e, quando eu puder mostrar os resultados, tenho certeza de que ele se juntará a mim. Ele se sente atualmente tão ligado ao trabalho que é tudo que ele consegue enxergar. Eu não diria que está feliz com isso, mas é ele quem sabe. Quanto mais ele trabalha, menos parece gostar. Quero mostrar a ele outra opção que considero muito melhor.

Portanto, estou fazendo isso por mim, mas também por ele. Acredito sinceramente que, no longo prazo, isso irá fortalecer nosso casamento, o que será a maior de todas as recompensas.”

“Puxa, que bom para você”, aplaudiu Leslie. “Meus parabéns!”

“Tudo isso me parece uma razão excelente”, complementou Tracey.

“E é mesmo”, concordei. “E tem de ser uma razão sólida, porque será ela que permitirá a você atravessar os tempos difíceis, quando as coisas não saírem conforme o planejado ou você começar a duvidar de si mesma, ou ainda quando os outros questionarem o que você está fazendo. É sempre mais fácil desistir. Vocês todas precisam ter motivos irre-sistíveis para querer isso. Muito bem, Pat!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

Vamos começar!

191

2. Onde você está atualmente?

“Antes de chegarem ao ponto que desejam, vocês têm de saber onde es-tão agora”, eu disse. “Dá para imaginar alguém que entra num táxi sem saber para onde quer ir? Essa pessoa não chegaria à parte alguma ou passaria o dia rodando em círculos.”

“Então, o que vocês têm de fazer em seguida é descobrir onde estão atualmente em termos financeiros. Qual é

sua atual situação financeira?

E há um jeito fácil de descobrir isso", garanti a elas. "Já discuti isso com Janice, na última vez em que nos encontramos. A pessoa tem de saber primeiro qual é o tamanho de própria riqueza."

"Ah, não, pode parar por aí que eu já estou deprimida", gemeu Leslie. "Riqueza não é uma palavra que eu usaria para descrever minha situação."

Não pude deixar de rir. "Aqui está a definição de riqueza na qual me baseio: se você parasse de trabalhar hoje, quantos dias você conseguiria sobreviver financeiramente? Em outras palavras, qual é o tamanho de sua riqueza em termos de dias, meses e anos?"

Repassamos o mesmo processo que eu havia posto em prática com Janice (Capítulo 11), a fim de calcular a *riqueza* de cada uma das presentes. O que aconteceu foi o seguinte:

1. Pat, Tracey e Leslie elaboraram relações das despesas mensais de cada uma.

2. Em seguida, as três totalizaram quanto tinham em poupança, certificados de depósito e ações, tudo que pudesse ser imediatamente vendido ou liquidado, e quanto fluxo de caixa geravam esses investimentos.

3. Então, todas fizeram o cálculo: Renda (Etapa 2) dividida pelas Despesas mensais (Etapa 1) = Sua Riqueza.

Foi então que começou a choradeira.

“Não tenho certeza do que esse número final quer dizer”, lamentou-se Leslie, “mas não me parece nada bom”.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

192

Mulher Rica

“Minha conta deu 7,2”, disse Tracey. “O que isso quer dizer?”

“Isso quer dizer que sua riqueza dá para 7,2 meses. Se você parasse de trabalhar hoje, conseguiria sobreviver financeiramente durante 7,2 meses. Passados esses 7,2 meses, você teria de gerar mais renda.”

“Isso é pouco mais que umas férias prolongadas!”, lamentou-se.

“Se eu fosse você, não ficaria aí reclamando”, retrucou Leslie. “Minha conta deu 0,6. Isso quer dizer que eu não conseguiria sobreviver nem um mês! Acho que ‘levei bomba’ nessa prova.”

Eu ri. “Não existe nenhuma resposta certa ou errada. A sua resposta é simplesmente a sua resposta. A finalidade deste exercício é apenas saber onde você está atualmente. E agora todas vocês sabem.”

Pat pegou a deixa: “Tanto quanto eu possa imaginar, já que não tenho certeza do exato valor em dólares de nossas economias e investimentos – o que já revela o pouco que sei de nossas finanças –, calculo que a riqueza minha e de meu marido duraria aproximadamente dez meses.”

“O que é um pouco vago, uma vez que tenho como fato garantido que meu marido continuará trabalhando. Mas e se ele não pudesse mais trabalhar, por algum motivo? Aí não demoraria muito para que tivéssemos de arranjar outras fontes de renda para a minha família, como, por exemplo, eu arranjar um emprego em período integral. E seria quase impossível sustentar nosso padrão de vida, sendo eu uma jornalista que não trabalha há 17 anos!”

3. Seu plano – onde você quer chegar e como quer chegar lá

“Agora todas vocês sabem onde se encontram. Parabéns!”, disse eu.

“O próximo passo será decidir aonde vocês querem chegar. E, para fazer isso, vocês terão de responder a duas perguntas.”

“E quais são elas?”, perguntou Pat.

Primeira pergunta

“A primeira pergunta é: você vai investir visando ganhos de capital ou fluxo de caixa? Vocês se lembram que já discutimos isso? Quando al-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

Vamos começar!

guém investe, geralmente o faz de olho no fluxo de caixa ou nos ganhos de capital. Se você investir em ações, seu objetivo primordial é o ganho de capital. Você quer que as ações se valorizem, de forma que você possa vendê-

las por um valor maior que aquele que elas custaram. Se você comprar uma casa, reformá-la e vendê-la imediatamente, estará investindo em busca de ganhos de capital. Por outro lado, se você comprar uma casa e, em seguida, alugá-la, estará investindo em busca de fluxo de caixa. As ações que pagam dividendos também constituem investimentos que visam um fluxo de caixa."

"Para mim, as três palavras que mais gosto são 'fluxo de caixa'.

Enquanto esse fluxo de caixa estiver entrando, serei livre. O que quero é simplesmente comprar ou criar ativos que, no fim de cada mês, gerem um fluxo de caixa positivo. Esta é a minha fórmula."

Tracey observou corretamente: "Sei que não quero trabalhar durante toda a minha vida. Ou pelo menos não quero fazer o que estou fazendo agora. E, pelo que vejo, se eu comprar e retiver investimentos que me ofereçam um fluxo de caixa mensal, e continuar fazendo isso, irei acumular cada vez mais fluxo de caixa e, com o tempo, poderei parar de trabalhar, porque, enquanto mantiver esses investimentos, o fluxo de caixa continuará entrando mês após mês."

"Por outro lado, se todos os investimentos

feitos visarem aos ganhos de capital, terei de **O primeiro passo é a avaliação**

vendê-los, para que se transformem em dinhei-realista de sua atual situação.

ro. E terei de continuar comprando e venden-

O segundo é decidir aonde você

do, a fim de aumentar minha renda. Ainda por **quer chegar.**

cima, acabarei aparentemente ficando com um

volume finito de dinheiro, do qual terei de extrair meu sustento. Terei de acumular muito dinheiro para me sustentar até a minha morte. São duas estratégias realmente diferentes."

"Exatamente", repliquei. "Mas entendam, por favor, que não estou dizendo que uma estratégia é melhor que a outra. O fluxo de caixa é a fórmula que utilizo. Comecei a investir visando o fluxo de caixa ainda em 1989. Por volta de 1994, Robert e eu ficamos financeiramente livres, C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

graças ao fluxo de caixa proveniente de nossos investimentos. Não estou falando de acumular vastas riquezas. Estou falando de você ser livre para continuar fazendo o que realmente gosta de fazer."

"Vou dizer mais uma coisa. Invisto principalmente em imóveis. E

por quê? Porque adoro os imóveis. Adoro examinar propriedades imobiliárias. Adoro analisá-las e identificar o lado positivo de cada uma; adoro descobrir como aproveitar ao máximo uma propriedade. E adoro o fluxo de caixa. Vocês terão de descobrir qual é o tipo de investimento que mais lhes agrada ou, então, dificilmente terão sucesso."

“Tenho uma amiga que eu vinha incentivando há mais de um ano a investir em imóveis. Ela nunca seguiu meus conselhos. Certo dia, ela as-sistiu a uma palestra sobre como negociar opções de compra de ações e deixou-se fisgar pela idéia. Hoje, ela negocia com sucesso opções de compra de ações. Adora o que faz e, por isso mesmo, é muito bem-sucedida. Conseqüentemente, é importante escolher o tipo de investimentos mais adequado para você – o tipo que você adora.”

Segunda pergunta

Repassei a lição. “Então, a primeira pergunta que vocês terão de responder é: quero fluxo de caixa ou ganhos de capital? A segunda pergunta é: qual é meu objetivo?”

“O meu é ser 100% livre!”, interrompeu Leslie. “Não tenho a menor dúvida quanto a isso. Não preciso de uma enorme mansão ou de carros luxuosos. Só quero pintar. Detesto ter de me preocupar com dinheiro.

Detesto que me digam a que horas tenho de chegar ao trabalho. Quero ter certeza de que estarei financeiramente livre pelo resto da vida e não precisarei trabalhar, se não quiser.”

“Eu já resolvi: vou investir visando o fluxo de caixa. Quero fluxo de caixa suficiente para pagar todas as minhas despesas. E minhas despesas totalizam US$5.200 por mês, o que significa que preciso de um fluxo de caixa de US$5.200 mensais. Esse é meu objetivo.”

“Um objetivo muito claro”, comentou Pat. “Agora vou dizer uma coisa que não combina muito comigo: não cheguei aqui com um objeti-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

vo na cabeça. Queria apenas começar a investir e continuar acumulando investimentos. Mas agora, depois que fiz aquele exercício, descobri que, somando o salário de meu marido e nossa poupança, temos dinheiro suficiente para durar apenas um ano. Tenho de pensar mais nisso. Quem sabe o que o futuro nos reserva? É evidente que não estou preparada se acontecer algum imprevisto. É, tenho de analisar tudo isso com mais atenção."

Como chegar lá

"Mas agora que descobri meu objetivo, como é que chego lá?", perguntou Leslie impacientemente.

"É aqui que começa sua lição de casa", respondi. "Agora você vai elaborar o plano que a levará até o seu objetivo. Como você quer chegar lá?

Existem tantas formas de investimento que a sua primeira tarefa será descobrir qual é a forma de investimento primordial que a deixa entusiasmada. Não existe nada pior do que ficar estudando um assunto no qual você não está interessada. Isso me lembra os tempos do ensino mé-

dio, quando eu era obrigada a estudar disciplinas como Trigonometria.

Eu não conseguia entender como poderia vir, algum dia, a utilizar aquilo fora da sala de aula."

“Acho que foi por isso que ‘levei bomba’ em Biologia”, suspirou Tracey. “Ficar dissecando uma rã não era exatamente ‘minha praia’.”

Pat se intrometeu: “Vocês agora vão rir, porque o que vou dizer tem tudo a ver comigo. A pesquisa que realizei nestes últimos meses me rendeu uma lista dos diversos investimentos que estão disponíveis. Mandei essa lista para Kim, por e-mail, e ela acrescentou alguns investimentos.

Fiz uma cópia dessa lista para cada uma de nós.”

“Ninguém vai rir, Pat”, disse Leslie. “Você fez muito bem. Obrigada.”

Segue-se a lista de investimentos elaborada por Pat. É claro que existem outros investimentos além daqueles incluídos na lista, mas a relação é um bom exemplo do que está disponível.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

Tipos de Investimentos

Imóveis:

Casas

Imóveis incluindo mais de uma unidade

residencial (desde casas geminadas até

grandes edifícios de apartamentos)

Edifícios de escritórios

Lojas de rua e em shopping centers

Armazéns

Terrenos e terras

Valores mobiliários:

Ações

Opções

Títulos de dívida pública e privada

Fundos de investimento

Títulos do Tesouro Nacional

Fundos hedge

Empresas:

Empresas privadas (onde você pode envolver-se ativamente ou participar apenas como investidor passivo)

Franquias

Redes de marketing (você monta uma empresa e também recebe uma renda passiva proveniente dos autônomos que

participam da rede)

Commodities:

Metais preciosos

Gasolina

Petróleo

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

Vamos começar!

197

Trigo

Açúcar

Carnes

Milho etc.

Mercado de Câmbio

Invenções

Propriedade intelectual

Observação: As definições desses investimentos poderão ser encontradas no glossário trazido no fim deste livro.

“Pat assinalou os três tipos primordiais de investimentos: imóveis, valores mobiliários e empresas”, expliquei. “E, como vocês podem ver por essa lista parcial, há uma infinidade de outros investimentos. Po-de-se investir até

em atletas promissores, atletas que não têm meios para chegar aos grandes times; o investidor financia o treinamento, as viagens e a participação nas competições. Se o atleta chegar ao profissionalismo, o investidor ficará com uma porcentagem dos proventos desse atleta."

"Ao que parece, pode-se investir em praticamente tudo", comentou Tracey. "Mas, depois que souber no que você quer investir, como será exatamente o plano? De que forma podemos descobrir 'como chegar lá', para usar suas palavras?"

"Essa é uma boa pergunta, porque as pessoas tendem, com freqüência, a elaborar planos mais complicados que o necessário, quando ouvem falar em 'elaborar um plano'. A expressão 'como é que você quer chegar lá' significa decidir aquilo que se segue."

1. Qual será meu investimento primordial? Você pode investir em mais de um tipo de investimento, não colocando todos os seus ovos em uma mesma cesta, mas eu descobri que tenho mais sucesso quando concentro a maior parte de meu tempo e de minha energia num só tipo de investimento.

2. Escolhida a categoria de investimento, em que tipo de produtos devo me concentrar? Se você optar por investir em ações, por exemplo, em ações de que setor vai se concentrar? Qual é a área na qual você vai

se especializar? Se eu me concentrasse, por exemplo, nas ações de empresas de tecnologia, fracassaria redondamente, porque elas não me interessam e não sei quase nada a respeito de tecnologia. Se eu optasse por outro setor, talvez desse o máximo de atenção às ações de empresas do setor imobiliário. Se o investimento escolhido tiver sido os imóveis, existem casas, prédios de apartamentos, edifícios de escritórios, centros de compras etc. Escolha um assunto no qual você possa se especializar e concentre-se nele, principalmente se estiver apenas começando. Depois que se sentir à vontade nesse tipo de investimento, escolha aquele no qual vai se concentrar em seguida.

3. Qual será o prazo à minha disposição, para atingir meu objetivo maior? E o prazo para os objetivos menores, a caminho do grande objetivo?

“Isso é realmente tudo o que você precisa saber quanto à expressão ‘como é que você quer chegar lá’”, concluí. “Se quiser, você poderá tornar tudo mais complicado; mas não aconselho elaborar um plano cuja elaboração seja tão longa e detalhada que você acabe adiando o projeto eternamente.”

“Qual era seu plano quando você começou?”, perguntou Leslie.

Eu sorri. “Robert e eu elaboramos um plano amplo e profundo, para nos tornarmos financeiramente livres, e o plano foi o seguinte: comprar dois imóveis para locação por ano, durante dez anos. Esse foi nosso plano. Concentramo-nos em residências unipessoais. Decidimos que, no prazo de dez anos, seríamos proprietários de vinte imóveis e que o fluxo de caixa proveniente desses

imóveis seria maior que nossas despesas vitais. Foi esse o plano todo.”

“E vocês conseguiram?”, perguntou Tracey.

“Sim”, respondi. “Mas não no prazo que havíamos estabelecido originalmente.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

Vamos começar!

199

Minhas três amigas pareceram um pouco decepcionadas.

“Depois que comprei aquela primeira casinha de dois quartos e um banheiro, compramos uma segunda e uma terceira. Durante o processo, descobrimos que comprar um edifício com várias unidades dá o mesmo trabalho de comprar uma casa. Portanto, em vez de demorar dez anos para comprar as vinte unidades que havíamos planejado, compramos as vinte em apenas 18 meses. Assim que soube-mos onde estávamos e aonde queríamos chegar, e mantivemos nosso foco, o plano todo começou a avançar muito mais rapidamente do que jamais havíamos pensado que seria possível.”

Passamos o resto do dia estudando, conversando, escrevendo, de-senhando, telefonando e pesquisando na Internet, conforme cada uma ia elaborando seu respectivo plano de investimentos.

Ao fim do dia, Leslie, Pat e Tracey já haviam colocado seus objetivos por escrito, conseguindo um excelente ponto de partida para dar início aos planos. Ficaram

todas contentes com o que haviam conseguido. A certa hora, Leslie olhou para o relógio de parede e riu:

“Não acredito! São quase sete da noite! Estávamos tão envolvidas nisso que esquecemos o tradicional ‘almoço das meninas’!”

“E que tal um ‘jantar das meninas’?”, perguntou Pat.

Quando você montar seu plano:

1. Identifique o seu objetivo.

2. Faça a si mesma três perguntas:

– Qual será minha forma de investimento primordial?

– Em que tipo de produtos vou me concentrar, nessa categoria de investimentos?

– Qual será o prazo para eu atingir meu objetivo primordial?

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 1 9 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 1 9

Três tipos de homens/

três tipos de investimentos

“Sou extraordinariamente paciente, desde que, no

fim, seja feito do meu jeito.”

– Margareth Thatcher

CONVERSANDO enquanto jantávamos em um restaurante, ficou evidente que havíamos percorrido um longo caminho. A conversa se desvi-ou surpreendentemente para o assunto “homens” e depois tomou um rumo meio brincalhão.

Quem começou a discussão fui eu: “Um dia desses, eu e minha amiga Cherie tivemos uma ótima discussão sobre os homens. Assim como eles nos classificam numa escala de um a dez, Cherie e eu estivemos classificando os homens que passavam pela rua e especulando o *tipo* de homem que cada um seria.”

“Não sei se você sabe”, disse Cherie, “mas, na realidade, existem apenas três tipos de homens”.

“Três?”, me espantei. “Há, sem dúvida, muito mais de três tipos.”

“Vou enumerar os três tipos e você me dirá se existem outros”, desa-fiou-me ela.

“Fechado”, respondi.

“Os três tipos de homens que existem no mundo são os ‘safadinhos’, os ‘bonzinhos’ e os ‘feijão-com-arroz’”, explicou Cherie.

“Continue falando”, eu disse.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

Três tipos de homens/três tipos de investimentos 201

“Os safadinhos são aqueles que nossos pais não querem que namore-mos. São provocantes, e as mulheres não

conseguem resistir a eles. São um desafio. São imprevisíveis e você tem de estar sempre ‘de olho’ neles.

Não são cansativos e despertam sempre seu interesse. Você nunca os esquece. Não fique surpresa se um deles partir seu coração. Sempre que existe uma relação de amor e ódio, é muito provável que haja um cara safado envolvido.”

“Depois você tem os bonzinhos. Todas nós conhecemos alguns. São os amigos da gente. Todo mundo gosta de tê-los por perto e sempre é possível conversar com eles. A gente se sente bem na companhia deles e eles ouvirão o que você diz, se você tiver algum problema. Raramente consegue-se brigar com um bonzinho, porque ele vai acalmar os ânimos antes que alguma discussão saia de controle. Os bonzinhos são seguros e normalmente não vão lhe dar muita dor de cabeça. Você quase nunca recebe um beijo de um deles no primeiro encontro, porque eles são educa-dos e respeitadores.”

“E os camaradas feijão-com-arroz?”, perguntei.

“O feijão-com-arroz é aquele camarada que a gente tenta ver se acorda”, declarou Cherie. “Os feijão-com-arroz são os ‘chatos’ cuja vida não inclui nada que seja excitante! Um encontro com um feijão-com-arroz freqüentemente se resume a uma sessão de cinema e nada mais.

Não espere nenhum jantar à luz de velas e das estrelas num restaurante no topo de algum prédio. Os feijão-com-arroz nunca a surpreenderão.

Não conseguem nada de grande na vida, porque não querem agitar as coisas. Nunca se arriscam. Querem que tudo seja bonitinho e garantido.

Para eles, é tudo muito arriscado. Resumindo: eles apenas vegetam.”

“Foram três descrições muito claras”, admiti. “E, segundo você, todos os homens do planeta se enquadram em uma dessas três categorias?”

“Você acha que não? Pois pense em alguém. Ele se enquadra numa das categorias?”

“Sim, enquadra-se”, admiti.

“Em qual?”

“Na dos safados”, respondi.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

“É isso”, riu Cherie. “Agora pense em todos os homens que você se lembrar. Aposto que cada um deles é um safadinho, um bonzinho ou um feijão-com-arroz.”

Pensei em todos os homens que consegui me lembrar, durante uns três minutos, para falar a verdade consegui enquadrar todos numa das três categorias.

“Você ganhou”, concordei. “Não há necessidade de uma quarta categoria. Você resumiu tudo muito bem. Minhas amigas vão adorar essa.”

Os safadinhos, os bonzinhos e os feijão-com-arroz
Pat, Leslie e Tracey riram muito com a história. Dava até

para ver as ca-beças delas funcionando, classificando os homens que conheciam.

“Meu namorado no ensino médio!”, exclamou Leslie. “Aquele sim era safado. E o engraçado é que acabei me casando com um cara bonzinho. Talvez tenha sido por isso que não durou muito. Acho que eu queria mesmo era um safadinho.”

Tracey sorriu maldosamente. “Os safados mandam flores depois do primeiro encontro e a gente fica toda entusiasmada. Mas é melhor abrir bem os olhos. Eles querem mais do que você está disposta a dar.”

“Os bonzinhos nos levam para dar uma volta de carruagem no Central Park, mas não fazem nenhum ‘avanço’. E o tipo safadinho está sempre maquinando alguma coisa”, comentou Pat.

Leslie acrescentou: “Não arranjei nenhum sujeito safado para me levar ao baile de formatura e acabei convidando um feijão-com-arroz, porque ele estava sempre disponível. Era um rapaz adorável, mas tive a impressão de que todas as garotas populares estavam com sujeitos que não valiam nada. E, mais tarde, percebi que também eu ficava muito popular quando estava namorando algum safadinho que não valia nada.”

“Aparentemente, é mais uma questão de atitude”, disse Pat. “Basta pensar em alguns personagens dessas *sitcom* da televisão, que não são altos, nem bronzeados, tampouco bonitos, mas não há nenhuma dúvida de que são bem safados.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

“Não sei por que as mulheres se sentem tão atraídas pelos camaradas que não valem nada”, divaguei um pouco.

“Tenho uma amiga que só sai com caras bonzinhos e o namoro nunca dura muito. Mas o ‘cara’ que ela nunca mais esqueceu foi um sujeito que não valia nada, que ela namorou por cinco anos!”

“Os safadinhos são um pouco perigosos. Há algum mistério neles”, disse Tracey. “Eles assumem riscos e, portanto, têm grande potencial.

Meu marido é bonzinho. Quando me casei, eu sabia que nossa vida seria tipicamente aquela dos casais em que os dois trabalham e moram em algum condomínio meio distante. Mas, quando analiso o passado e penso em minha carreira e minha família, percebo que era exatamente o que eu queria: estabilidade e uma sensação de permanência.”

Leslie comentou: “Para mim, o lado negativo dos sujeitos safados pode ser muito negativo; mas o lado positivo pode ser fantástico. Há uma sensação de desconhecido, mas as possibilidades são infinitas.”

“Vamos ver então: Quem vocês classificariam como safado?”, perguntou Pat.

Quem começou fui eu. “Mick Jagger!”

“John McEnroe, Eminem, Charlie Sheen: nenhum deles vale nada”, continuou Tracey.

“E o Rambo, do Sylvester Stallone, é claro.”

“E os bonzinhos?”, eu perguntei. “Se é verdade que as *sitcoms* estão cheias de personagens safados, que não são nada, nada atraentes, também estão repletas de bonzinhos, e o melhor exemplo de um sujeito assim é o Barney dos *Flintstones*.”

Todo mundo achou graça e Pat pegou a deixa.

“Quanto aos feijão-com-arroz, o Al Bundy, do *Married with Children* é um exemplo perfeito. O Homer Simpson também se enquadra nessa categoria.”

Três tipos de investimentos

Poderíamos ter ficado a noite inteira classificando todos os homens do planeta, mas a conversa tomou outro rumo.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

204

Mulher Rica

Eu disse: “Sabem de uma coisa? Assim como existem três tipos de homens, aposto que é igualmente possível classificar os investimentos em três categorias: safadinhos, bonzinhos e feijão-com-arroz. Assim como podemos enquadrar todos os camaradas que conhecemos numa dessas categorias, podemos também enquadrar os investimentos.”

“Não estou entendendo lá muito bem”, replicou Leslie.

“Se cada investimento fosse classificado como safadinhos, bonzinho ou feijão-com-arroz, quais seriam eles?”

“Entendo o que você está dizendo”, respondeu Pat. “Um investimento safadinho, por exemplo, é uma espécie de desafio.”

“Exatamente”, eu disse. “Os investimentos safados são desafiadores.

Você tem de ‘ficar de olho’ neles e manter-se ‘na ponta dos cascos’. Não se distancie deles, porque talvez eles tenham desaparecido quando você voltar. Você tem de ‘ser viva’ com os investimentos desse tipo.”

“Eles podem ser imprevisíveis. Os investi-

Existem dois tipos de investido-

mentos safadinhos talvez dêem um pouco mais

res: ativos e passivos.

de trabalho, mas também oferecem as maiores

recompensas... se você souber como contro-

Se você quiser ser financeira-

lá-los.”

mente livre graças a seus inves-

timentos, terá de ser uma in-

“E os bonzinhos nunca a prejudicarão...

vestidora ativa.

pelo menos não muito!”, anunciou Tracey.

“Isso! Os bonzinhos não exigem tanta aten-

ção quanto os sujeitos mau caráter, mas também não se pode deixá-los eternamente por conta própria. Têm de estar sempre a seu alcance e ser informados de que você está atenta. São muito mais compassivos que os safados. As recompensas nunca serão tão grandes, mas, ao menos, não haverá um grande risco de você ‘sair queimada’”, sintetizei. “E os feijão-com-arroz, como são?”

“Os feijão-com-arroz são uns chatos!”, declarou Leslie. “Nunca fazem nada!”

Achei graça: “Isso mesmo! Os feijão-com-arroz podem ser praticamente ignorados, porque nada vai mudar muito. Não é necessário prestar atenção a eles. Na verdade, não esperam que você preste atenção a C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

eles e é por isso que são feijão-com-arroz. Quase não há risco, mas, em compensação, as recompensas são poucas ou quase nada.”

“Fantástica essa analogia”, exclamou Leslie. “Os investimentos são exatamente como os homens! E até um pouco melhores, porque nenhum investimento vai largar você e sair correndo atrás de uma investidora mais jovem!”

“Os investimentos não retrucam quando você fala!”, brincou Tracey.

“E não temos de ficar nos perguntando onde é que nosso investimento ficou até a meia-noite!”, acrescentou Pat.

Estávamos rindo tanto que nem percebemos o número de clientes do restaurante que estava olhando para nós.

Qual é qual?

Tracey retomou o assunto e perguntou: “Mas, então, que investimento é deste ou daquele tipo? Quais são os investimentos safadinhos, bonzinhos e feijão-com-arroz?”

Apanhei uma folha de papel e relacionei as três categorias: **Safadinhos**

Bonzinhos

Feijão-com-arroz

“Vamos analisar alguns investimentos diferentes e ver em que categoria eles se enquadram”, sugeri. “Que tal as ações?”

“Se eu fosse comprar ações e conservá-las durante um bom tempo, diria que elas são ‘boazinhas’”, respondeu Pat. “Porque eu as observaria periodicamente para saber o que estaria se passando com elas e prestaria certa atenção aos fatos relacionados à empresa.”

“Mas e se você estivesse operando *day-trade*?”, perguntei. “Se estivesse comprando e vendendo diariamente essas ações? Você talvez só as conservasse algumas horas, antes de passá-las adiante. Quem

compra e vende ações diariamente costuma vender tudo o que tem nas mãos, antes que o dia acabe.”

Tracey respondeu: “Acho, então, que é um investimento safadinho, porque temos de ficar atentos o dia todo. Você tem de se aplicar muito se quiser operar *day-trade*.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

206

Mulher Rica

“Muito bem colocado”, reconheci. “Vou escrever ‘ações – compra de longo prazo’ na coluna ‘Bonzinhos’ e ‘ações – compra e venda –

day-trade’ na coluna ‘Safadinho’. E quanto às opções?”

Pat se intrometeu: “Já andei pesquisando as opções porque fiquei interessada, e acho que opções são, em geral, investimentos de risco, por serem mais complexos, portanto são safadinhas.”

“Sendo assim, os imóveis também se enquadram em diferentes categorias, dependendo do tipo de investimento que você faz”, comentou Tracey.

“Correto! Se eu simplesmente emprestar dinheiro a uma amiga investidora, para que ela dê entrada na compra de uma propriedade, ela assinará um documento declarando qual será o juro mensal que vai me pagar sobre o montante que lhe emprestei e, a cada mês, ela me pagará a amortização do empréstimo e os juros sobre o valor emprestado, até quitar a dívida. Eu diria que este é um investimento ‘bonzinho’. Haverá certo risco de a

propriedade ser mal administrada e de minha amiga não conseguir efetuar os pagamentos, mas, se ela for uma investidora sensata e souber o que faz, o risco e a necessidade de eu ficar atenta serão reduzidos."

"É, mas, se ela parar de pagar, seu investimento bonzinho vai virar um gritante safadinho!", brincou Leslie. "Aí você terá em mãos um desafio que exigirá toda a sua atenção."

"E quanto a um prédio de cinqüenta apartamentos muito arruinados, que esteja com vinte apartamentos vagos e cujos inquilinos atrasem o aluguel?", perguntei.

"Safado!", gritaram as três.

"Por quê?"

"Se estiver arruinado e tiver um monte de apartamentos vagos, esse prédio vai exigir muita atenção e dedicação para que as coisas fiquem em ordem", disse Pat. "Ah! Agora entendo por que o casamento de minha vizinha tem tantos altos e baixos. O marido dela é um safado!"

Leslie retomou o fio da conversa: "Mas, depois que você conseguir que o prédio se recupere, ele deixará de ser um safado e passará a ser mais ou menos bonzinho. Você ainda terá de ficar atenta, mas nem tanto quanto tinha de ficar antes de 'deixar a casa em ordem'."

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

"Muito bem!", declarei impressionada com a avaliação feita por Leslie.

“E os fundos de renda fixa?”, quis saber Pat.

Tracey fez uma careta. “Minha experiência pessoal diz que, dependendo do momento são um investimento feijão-com-arroz ou bonzinho. Depende da taxa de juros. Investi num deles e o resultado foi mediano.”

“Concordo”, repliquei. “E pode-se dizer a mesma coisa dos fundos de previdência privada, do tipo PGBL.”

“Eu diria que comprar terrenos para valorização é um investimento bonzinho”, intrometeu-se Leslie. “Simplesmente compramos e esperamos. Não há necessidade de prestar muita atenção à coisa, embora seja bom ficarmos atentos a qualquer progresso, como, por exemplo, a evolução do mercado imobiliário. Mas, se você decidir construir um conjunto de lojas ou escritórios, projeto que exigirá tempo, esforço e uma boa preparação, então os terrenos podem se transformar facilmente em investimentos safadinhos! É necessário ficar atenta às invasões e aos impostos que são mais altos para um terreno em que não haja construções.”

“E quais são os outros investimentos feijão-com-arroz?”, perguntou Pat.

“O que você acha?”, retruquei.

“Uma conta de poupança pode ser classificada como investimento?”, ela perguntou, respondendo em seguida. “Não, porque uma conta de poupança não cresce sozinha. Você deposita o dinheiro e isso é tudo.

O risco é zero, mas a remuneração costuma ser baixa.”

“Um exemplo perfeito”, comentei.

“Os CDBs ainda que remunerem, normalmente, um pouco acima da poupança, são feijão-com-arroz. Exatamente como meu ex-cunhado.

Ele fica lá sentado, ganha pouco ou quase nada e ninguém espera muita coisa dele”, brincou Leslie.

“E quanto ao ouro?”, quis saber Tracey.

“Se eu comprasse ouro, diria que é um investimento bonzinho”, respondi. “Fico ‘de olho’ nas flutuações de preço, mas sei que estará sempre lá pela manhã. Nada a ver com safadinhos.” Pat deduziu: “Os investimentos safadinhos podem realmente prejudicá-la se você não souber o C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

que faz. E este é um dos motivos para estarmos aqui hoje: aprender o que fazer para não termos prejuízo.”

“Sem dúvida alguma! E, mesmo assim, você ainda poderá sofrer alguns prejuízos. Os investimentos safadinhos não oferecem nenhuma garantia”, comentei. “Mas, desde que você continue aprendendo e mantenha-se atenta, os eventuais prejuízos não representarão nenhum risco de vida.”

“Outra coisa”, disse Leslie. “O que você me diz de investir em empresas?”

“Você está falando em investir na empresa de outra pessoa ou numa empresa que você mesma vai comandar?”

“Digamos que eu estivesse pensando em investir numa empresa que já existe e tornar-me sócia, de forma a também participar do comando”, esclareceu Leslie.

“Não pensei nisso antes”, disse Tracey. “Acho que é possível investir de várias formas nas empresas. Na verdade, meu irmão investiu algum dinheiro num empreendimento iniciado por um dos amigos dele. Meu irmão não tem papel ativo na empresa; ele simplesmente investiu uma pequena quantia, na expectativa de obter um retorno sobre o que investiu. Acho que os investimentos desse tipo são bonzinhos, mas quero ter certeza de que quem dirige a empresa sabe exatamente o que faz.”

“Se essa pessoa não tivesse nenhuma experiência e não soubesse o que faz, eu chamaria esse investimento de jogatina”, arrematei.

“Mas e se eu fosse montar uma empresa...”, começou Leslie.

“Um safado”, cortou Tracey. “Basta você pensar no tempo, no esfor-

ço e na dedicação necessários. Isso deve estar quase no topo da lista de investimentos safadinhos!”

Investidores ativos e passivos

“Isso levanta uma questão realmente importante”, comecei a dizer.

“Existem dois tipos de investidores: ativos e passivos. Se você quiser se tornar financeiramente livre a partir de seus investimentos, então terá de ser uma investidora ativa. Duvido que você consiga a liberdade financei-C A

M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

ra colocando seu dinheiro em investimentos passivos. Os fundos de renda fixa e os PGBLs não têm nada de errado, mas você terá de fazer mais do que isso se quiser ser financeiramente independente.”

“Como se determina se um investimento é ativo ou passivo?”, perguntou Pat.

“A qualquer momento que você entregar seu dinheiro a outra pessoa que irá investi-lo, e não tiver nenhum controle ou interação com esse investimento, esse será um investimento passivo. Você entrega seu dinheiro e simplesmente se afasta. Por outro lado, o investidor ativo é exatamente o que as palavras dizem. Você se envolve ativamente no investimento.”

“Portanto, comprar e administrar um imóvel de aluguel é um investimento ativo”, acrescentou Tracey.

“Certo”, concordei.

“Ao que parece, todos os investimentos safadinhos são indiscutivelmente investimentos ativos”, comentou Leslie. “O que não deixa de fazer sentido, porque todos os rapazes safados que eu conhecia eram muito, muito ativos... Às vezes até demais para o meu gosto!”

“E grande parte dos investimentos bonzinhos também são investimentos ativos, embora o nível de envolvimento seja menor”, disse Tracey.

“Os feijão-com-arroz são 100% passivos”, afirmou Pat.

“Como meu ex-cunhado...”, completou Leslie.

“Um fundo de renda fixa é um investimento passivo e um PGBL

também. Eu aplico meu dinheiro e não faço mais nada.”

Tracey ponderou: “E me parece que muitos investidores em ações são de fato investidores passivos. A maioria de meus conhecidos que investem em ações entrega o dinheiro a um corretor e este recomenda o que comprar ou vender. O investidor não chega a ser realmente ativo.

Pode até acompanhar as cotações das ações, mas não observa atenta-mente o que a empresa da qual tem ações está fazendo.”

“Concordo em gênero, número e grau”, repliquei. “Se você simplesmente comprar as ações, baseando-se numa ‘dica’ quente que o corretor lhe deu, isso será um investimento passivo.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

“Fizemos um seguro de vida, anos atrás, e o corretor se referiu à apóli-ce como um investimento. Este é indiscutivelmente um investimento passivo, porque tudo o que fazemos é continuar pagando. Não tenho a míni-ma idéia do que dizem as cláusulas de nossa apólice”, admitiu Tracey.

Foi Pat quem resumiu: “Então, se eu fizer um investimento, trancar a documentação numa gaveta e nunca mais prestar atenção a ele até o dia em que o vender, este investimento seria definido como passivo. Quando nosso corretor liga para meu marido e recomenda aplicar uma parte de nosso dinheiro em ações da companhia ABC, empresa sobre a qual não sabemos nada, essa aplicação é um investimento passivo. Ou, então, se aplicássemos dinheiro numa empresa que alguém está começando a constituir e esquecêssemos o assunto, esta aplicação também seria um investimento passivo.”

“Isso tudo ficou bem claro para mim”, disse Leslie.

E acrescentou: “Os investimentos em imóveis são um bom exemplo de investimento ativo. Se eu comprar uma casa, reformá-la e, em seguida, alugá-la, serei muito ativa em relação a esse investimento. Se eu for dona de um pequeno centro de compras e alugar as lojas aos comercian-tes, isso também seria um investimento ativo.”

“Mas, se você comprar quotas de um fundo de investimento imobiliário (FII), uma espécie de fundo que aplica em imóveis, e esquecer o assunto até a hora de vender as cotas, então esse investimento será passivo”, disse-lhes.

Pat, então, perguntou: “E se eu comprar e vender ações, ações mesmo, e não opções, mas pesquisar as empresas e o ramo de atividades, rastreando o histórico das empresas e aprendendo o máximo possível acerca de cada empresa de cuja ação adquiri, isso seria considerado um investimento ativo ou passivo?”

Tracey se intrometeu: “Acho que seria ativo. Se você se envolver ativamente, neste caso pesquisando e aprendendo, eu diria que você é uma investidora ativa, ao contrário de uma pessoa que fosse preguiçosa demais para aprender, querendo apenas que alguém fizesse as coisas por ela.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

Três tipos de homens/três tipos de investimentos 211

“Bem colocado”, respondi. “Eu, pessoalmente, não recomendo investir em nada que você não conheça.”

“É por isso que se deve ser um investidor ativo; para ter certeza de que seu dinheiro vai trabalhar ao máximo para que você tenha um retorno.”

“Bom, agora entendo melhor essa história de investir em empresas”, declarou Leslie. “Posso ser dona da empresa e comandá-la, ter um papel muito ativo. Posso também investir meu dinheiro na empresa de outra pessoa e dedicar-me até certo ponto à direção dos negócios, o que também é um papel ativo, embora em menor escala. Essa dedicação poderia assumir qualquer forma, desde trabalhar realmente dentro ou fora da empresa até ficar bem sintonizada com aquilo que está acontecendo com a empresa e o ramo de atividades. E, por fim, também posso investir dinheiro numa empresa e simplesmente me manter a distância, o que seria um papel passivo.”

“Pelo que vejo, você mesma respondeu à sua pergunta”, declarei.

Resumindo

“Deixem-me ver se entendi tudo”, resumiu Tracey. “Existem três tipos de homens e três tipos de investimentos – safadinhos, bonzinhos e feijão-com-arroz. Cada tipo de investimento se enquadra numa dessas categorias. É possível realizar investimentos muito passivos, nos quais você não tem nenhum envolvimento, até investimentos muito ativos, que irão exigir seu esforço e sua atenção. E o que mais me surpreende é que não é o investimento que é realmente ativo ou passivo –

é o investidor!”

“Bem resumido”, aplaudi. “E só para lembrar, não estou dizendo que um tipo de investimento seja melhor ou pior que outro. O que é importante, para ser um investidor bem-sucedido, é conhecer os prós e os contras de cada tipo de investimento. Pergunte a si mesma: ‘Quais são os riscos e as recompensas de cada um de meus investimentos?’ Não espere que um fundo de renda fixa seja o suficiente para cobrir todas as necessidades financeiras que você terá quando se aposentar. Os fundos de renda fixa não foram criados para isso, assim como os imóveis de aluC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

guel não são investimentos para fazer e esquecer. Saiba diferenciar uma coisa da outra e escolha os investimentos mais adequados a seu plano. E

lembre-se: se seu objetivo consistir em ser financeiramente independente, você não pode ser

apenas um investidor; você tem de ser um investidor ativo.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 0 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 2 0

Os quatro segredos iniciais

do investidor de sucesso

“Se você instruir um homem, estará instruindo uma pessoa;

se instruir uma mulher, estará instruindo uma família.”

– Ruby Manikan

AINDA FAZÍAMOS piadas sobre os três tipos de homens quando entramos em nossa sala de reunião na manhã seguinte.

Depois que todas se sentaram à mesa de reuniões, eu disse: “Antes de vocês voltarem a elaborar seus planos, vou lhes contar alguns segredos sobre investimentos que aprendi ao longo dos anos. A maioria, aprendi da maneira mais difícil, errando uma série de vezes.”

“Se eu puder aprender alguma coisa a partir de seus erros, em vez de errar por conta própria, então sou toda ouvidos!”, declarou Leslie. “Tenho certeza de que alguns desses erros saíram muito caro.”

“É verdade, saíram mesmo”, repliquei. “Saíram caro não só em termos de dinheiro, como também em termos de

oportunidades perdidas e tempo jogado fora.”

“Então, vamos saber quais são seus segredos”, disse Pat com firmeza.

Segredo 1

“O primeiro segredo vocês já conhecem. O primeiro passo, quando se estuda qualquer investimento, é:

Previna-se com um pouco de instrução

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

Tudo gira em torno da instrução. Quanto mais vocês souberem, melhor se sairão. Façam a lição de casa antes de começar a investir. Existe uma série de excelentes recursos à sua disposição. Um pouco de conhecimento antecipado pode representar a diferença entre ganhar e perder dinheiro.”

E continuei: “Vocês não pulariam na parte mais funda de uma piscina sem aprender primeiro a pelo menos se manterem à tona – caso contrário, vocês se afogariam. ‘Pular’ num investimento sobre o qual vocês não sabem nada é a mesma coisa – vocês provavelmente se afogariam.”

“Um dos motivos para apoiarmos as empresas de marketing por meio de relacionamentos é que as empresas realmente boas instruem seus distribuidores, oferecendo cursos que vão desde vendas e finanças até

o desenvolvimento pessoal. As boas empresas não querem apenas contratar vendedores, mas apoiar gente que tenha sucesso em todas as áreas.”

“A The Rich Dad Company é uma empresa de educação financeira.

Não vendemos nem recomendamos investimentos. Tudo o que oferecemos é instrução. Fica por conta dos clientes encontrar os investimentos mais adequados a eles.”

“Além da série de livros Pai Rico, temos um produto que considero indispensável para quem encara os investimentos com seriedade. Esse produto é o jogo CASHFLOW 101.”

“Quando Robert e eu nos aposentamos, em 1994, as pessoas pergun-tavam constantemente ‘Como foi que vocês conseguiram? Como foi que se aposentaram aos 37 anos?’ (Robert tinha 47). Bem, uma das coisas que Robert e eu temos em comum é gostar de jogos.”

“A maioria de nós jogou e brincou na infância, principalmente jogos de tabuleiro, esconde-esconde, pega-pega e, evidentemente, ‘faz-de-conta’. Lembro-me de pedalar minha bicicleta rua abaixo quando eu tinha 12 anos, numa bela manhã de domingo, sentindo-me totalmente livre e feliz. Eu ia jogar futebol. Cresci praticando esportes e até hoje gosto de jogar todo tipo de jogos.”

“Em 1995, Robert teve a idéia de criar um jogo de tabuleiro que mos-trasse passo a passo o processo que havíamos percorrido até nos tornarmos financeiramente livres. Essa forma de instrução teria de ser divertida (exatamente como investir e ganhar dinheiro). Desenvolvemos, então, o CASH-C A M P U S — M U L H E

R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

Os quatro segredos iniciais do investidor de sucesso 215

FLOW 101, querendo que as pessoas se divertissem enquanto aprendiam a investir. O jogo espelha a maneira como Robert e eu pensamos e agimos como investidores. 'O jogo obriga as pessoas a entrarem em ação.'"

"Aqui está um diagrama do Cone de Aprendizado, resultado de um estudo realizado por Dale em 1969. O objetivo do estudo era saber como as pessoas aprendem mais. O que choca é a última linha da figura, que indica as maneiras menos eficientes de as pessoas aprenderem. E quais são elas? Leituras e exposições em sala de aula – as duas formas de ensino principais que nosso sistema escolar utiliza. (*Não obstante, agradeço o fato de vocês lerem este livro*.) Mas quais seriam, então, as técnicas de ensino mais eficientes? A experiência real e a simulação. As pessoas aprendem mais fazendo e foi por isso que criamos um jogo de tabuleiro, uma simulação, para ensinar a investir."

Cone de Aprendizado

Após duas semanas,

Natureza do Envolvimento

tendemos a recordar

Fazendo a coisa real

90% do que

Simulando a

dissemos e fizemos

experiência real

Dramatizando

Ativo

a experiência

Ministrando uma palestra

70% do que dissemos

Participando

de um debate

Presenciando

a atividade in loco

Observando uma demonstração

50% do que

vimos e ouvimos

Visitando uma feira

e observando uma

demonstração

Passivo

Assistindo a um filme

30% do que vimos

Observando imagens

20% do que ouvimos

Ouvindo

10% do que lemos

Lendo

Fonte: Cone de Aprendizado (adaptado a partir de Dale, 1969).

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

216

Mulher Rica

“Vamos jogar o jogo hoje à noite”, sugeriu Tracey.

“Seria uma excelente maneira de encerrar nosso encontro de dois dias”, concordou Leslie.

“Existe uma série de recursos disponíveis, além do CASHFLOW e dos outros produtos Pai Rico: livros, CDs, DVDs, seminários, jornais, boletins, sites e organizações de investimento. A lista é praticamente in-terminável. Vocês têm apenas de examinar esses recursos e buscar as informações que querem.”

“É claro que não há professor melhor que a experiência real; assim, não pensem que precisarão passar anos estudando, antes de começarem a se mexer. Estudem um pouco e entrem no jogo.”

Segredo 2

“O segundo segredo, que elimina boa parte do medo de investir, é:

Comece modestamente

Qualquer que seja o investimento que vocês escolherem, comecem modestamente e preparem-se para errar. Vocês, na certa, errarão. O que digo às mulheres que afirmam ter medo de investir, porque têm medo de errar, é: ‘Vocês não precisam ter medo de errar; vocês *vão* errar. Eu garanto. Mas, se souberem que vão errar, não te-rão nada a temer.’”

Para ser investidor, você tem

de entrar no jogo. Eu chamo os

“Nunca esquecerei o primeiro erro que co-

investimentos de jogo porque,

meti, na primeira casa de aluguel que comprei.

às vezes, se perde; outras ve-

O inquilino saiu seis meses depois que comprei **zes, ganha-se.**

a casa e eu pensei: ‘Ah! Grande oportunidade!

Vou aumentar o aluguel em US$25.’ Já que

A definição de investidor é

“uma pessoa, empresa ou en-

meu fluxo de caixa positivo era de apenas

tidade que tem dinheiro inves-

US$50 mensais, isso o aumentaria em 50% e

tido em alguma coisa". En-

eu dei parabéns a mim mesma por minha bri-

quanto seu dinheiro não esti-

lhante idéia."

ver investido, você não é um

investidor.

"O erro foi que eu não havia examinado o

valor do aluguel de casas semelhantes naquela C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

vizinhança. Se tivesse feito minha lição de casa, teria descoberto que o aluguel que eu estava pedindo seria o mais elevado de todos."

"O resultado foi que a casa ficou vazia durante três meses e eu perdi US$150, em vez de ganhar 75 a mais. Foi uma excelente lição."

"Assim, cometam seus erros com quantias pequenas. Aprendam o que é fundamental. Se forem comprar ações, não apostem tudo numa só empresa. Comprem ações de algumas empresas. Se forem comprar imó-

veis, comecem por um de até quatro quartos, e não por um prédio. Não esperem acertar logo na primeira vez. Trata-se de um processo no qual se aprende à medida que se vai avançando. Experimentem a temperatura da água, aprendam e continuem. Os investimentos não são bilhetes de loteria."

"Descobri que as pessoas freqüentemente se atrapalham para escolher o melhor investimento – aquele que trará o maior retorno. Essa atrapalhação pode deixar a pessoa paralisada por não saber qual é o melhor investimento. E isso pode durar para sempre. Começando modestamente, vocês poderão adquirir experiência real sobre uma série de investimentos e decidir qual é o melhor para vocês."

Segredo 3

Adiante um pouco de dinheiro antecipadamente

"Existem três razões para que isso seja importante para o seu sucesso e a primeira delas é evidente."

"Vocês só terão entrado no jogo depois que apostarem algum dinheiro. Antes disso, era tudo teoria. Vocês têm de entrar no jogo para serem investidoras. Eu chamo os investimentos de jogo, porque, às vezes, se perde e, às vezes, se ganha. A definição de investidor é 'uma pessoa, empresa ou entidade que tem dinheiro investido em alguma coisa'.

Enquanto seu dinheiro não estiver investido, vocês não serão investidoras."

"O que nos leva à segunda razão. Um pouco de dinheiro representa um pequeno risco. Muito dinheiro pode significar um risco grande de-C A M P U S — M U L H E R

mais. Sempre que estou ‘embarcando’ em um novo investimento, levo em conta minha falta de conhecimentos e experiência relativos ao novo investimento. Poderei cometer erros que irão me custar dinheiro, mas poderei também aprender apostando apenas um pouco e não muito dinheiro.”

“A terceira razão é a mais valiosa. Vocês já notaram como ficam interessadas quando o que está em jogo é seu dinheiro? Minha vizinha comprou recentemente um carro conversível. Antes de comprá-lo, ela não tinha o mínimo interesse em automóveis, mas, quando resolveu comprar um carro novo, ela se transformou subitamente na maior especialista em carros do bairro. Ela pesquisou tanto antes de tomar a decisão final, que ficou com a cabeça girando. Mas pesquisou porque passaria a ter um interesse investido – o dinheiro que ela possuía.”

“Moral da história: Se vocês quiserem entender de um novo investimento, invistam... mas só um pouco.”

Segredo 4

“Diz o velho ditado: ‘A galinha do vizinho é sempre mais gorda.’ As pessoas estão sempre procurando um novo mercado que seja ‘quente’, seja ele o recém-descoberto mercado de condomínios em Las Vegas, a pró-

xima mania de ações das empresas de tecnologia ou a mais recente oportunidade de negócios ‘chiques’ e

‘descoladosńa qual todo mundo está entrando. A galinha do vizinho é sempre mais gorda que aquela franga que cisca no seu quintal.”

“O quarto segredo é:

Não vá muito longe

Indiferentemente de você ser apenas um principiante ou um investidor amadurecido, eu sempre recomendo não ir muito longe. O que isso quer dizer? Concentrar-se naquilo que você conhece, exatamente o oposto de ir atrás das ‘dicas quentes’.”

“A bolha das ações das empresas de tecnologia, nos EUA, foi um bom exemplo de pessoas que vão longe demais. Depois de jogar pela ja-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

nela tudo o que sabiam de fundamental, as pessoas começaram a aplicar nas ações das empresas de alta tecnologia. Gente que nunca havia investido no mercado de ações começou a apostar que as empresas de tecnologia eram a galinha dos ovos de ouro. E, como todos sabem, a bolha es-tourou e as pessoas perderam milhões.”

“Peter Lynch, ex-gerente do Fidelity Magellan Fund disse o essencial acerca das ações:

“Você recebe informações valiosas cada vez que compra na mercearia, come um hambúrguer ou compra óculos escuros novos. Pesquisando por aí, você pode saber o que está ou não sendo vendido. Observando seus

amigos, você fica sabendo quais são os computadores que eles estão comprando, que refrigerante estão bebendo, a que filmes estão assistindo e se os Reeboks estão ou não na moda. São todas indicações importantes, que podem levá-lo até as ações corretas.”

“Você ficaria surpreso se soubesse quantos adultos deixam de seguir essas indicações. Milhões de pessoas trabalham em indústrias e nunca aproveitam suas informações ‘de bastidores’. Os médicos sabem quais são os laboratórios que fabricam os melhores medicamentos, mas nem sempre compram ações desses laboratórios. Os banqueiros sabem quais são os bancos mais sólidos, têm menores despesas operacionais e fazem os empréstimos mais sensatos, mas não compram necessariamente ações desses bancos. Os gerentes de lojas e as pessoas que dirigem os shopping centers têm acesso aos totais de vendas mensais e, portanto, sabem com certeza quais são as lojas que mais vendem. Mas quantos gerentes de shopping centers enriqueceram investindo nas ações das redes de varejo especializadas?”

“E essas oportunidades não estão apenas por perto, mas sim ‘bem debaixo do nariz’ das pessoas.”

“Durante uma viagem que fiz à Cingapura, uma mulher me abordou e disse: ‘Moro em Cingapura, mas ouvi dizer que o mercado imobiliário é muito bom em Orlando, na Flórida. Devo comprar imóveis em Orlando?’”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

“Antes de mais nada, eu não sabia se o mercado de imóveis em Orlando era bom ou não. Em segundo lugar, não importava que fosse ou não. A mulher nunca investira em bens imobiliários e eu perguntei a ela:

‘A senhora já esteve em Orlando? Está planejando viajar até lá?’”

“‘Ah, não’, respondeu a mulher. ‘Pensei em comprar imóveis pela Internet.’”

“Normalmente, não dou conselhos específicos, mas aquilo era uma emergência e eu disse a ela: ‘Não compre imóveis pela Internet. Se a senhora estiver apenas começando, não compre imóveis em cidades nas quais a senhora nunca esteve e não conhece. Procure imóveis perto de onde a senhora mora. E, acima de tudo, informe-se um pouco sobre o investimento em imóveis.’ Não tenho nada contra os erros das pessoas, mas ninguém precisa ser idiota. Aquela mulher estava a caminho de cometer um vasto e oneroso erro.”

Três razões para não ir muito longe

“Em se tratando de imóveis, gosto de ficar perto de minha casa, por vá-

rias razões.”

“Em primeiro lugar, você na certa vai querer ‘ficar de olho’ na área na qual está investindo. Vai querer saber se os aluguéis estão aumentando ou diminuindo se há novas empresas ou lojas se instalando na área, o que está acontecendo com os valores das propriedades e se a tendência geral da área é aumentar ou diminuir de importância. Estes são apenas alguns dos fatores que você quer manter sob seu olhar. Assim, quando aparecer

alguma propriedade à venda, você, que se especializou na área, saberá rapidamente se o imóvel é interessante.”

“Em segundo lugar, se surgir algum problema com seu imóvel, você não gostaria de ser obrigada a pegar um avião ou alugar um carro, ir até lá, resolver o problema e fazer todo o caminho de volta. Isso custa tempo e dinheiro.”

“A terceira razão para eu recomendar não ir muito longe é que, se eu achasse que sempre existirão negócios melhores em outras cidades, passaria todo o meu tempo ‘caçando’ centenas de investimentos em potenC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

cial pelo mundo todo. Em vez disso, eu me concentro em algumas áreas e vejo que é surpreendente o número de negócios que aparecem.”

Meu maior erro em matéria de investimentos

“E por que sou tão categórica em relação a isso? Porque o maior erro em matéria de investimentos que já cometi... até hoje... aconteceu porque não segui minha própria intuição.”

“Robert e eu estávamos em Miami e encontramos o que parecia ser um excelente investimento. Era um imóvel comercial alugado para uma grande academia de ginástica. O prédio tinha aproximadamente 4.200

metros quadrados de área útil. Acertamos um preço e começamos a resolver os pequenos detalhes.”

“Já que eu nunca havia comprado um imóvel daquele tipo e não conhecia direito a Flórida, arranjei um advogado especializado em imóveis para analisar o contrato que me foi apresentado. O primeiro problema foi que o advogado era do Arizona e não entendia as minúcias da legisla-

ção da Flórida. O segundo problema foi que o advogado do vendedor, cujo nível de experiência era bastante questionável, não gostou de nosso advogado e o sentimento foi recíproco. Assim, em vez de ser um negócio imobiliário, a coisa se transformou numa disputa para ver qual dos advogados conseguia ‘fazer xixi mais alto’ e a parede que serviu de alvo foi meu imóvel. Como se isso não bastasse, além de se tratar de um investimento mais complicado do que aqueles aos quais eu estava acostumada, numa cidade que eu não conhecia, deixei que meu advogado negociasse por mim. Um grande erro. Aprendi que o papel de um advogado imobiliário não é negociar a compra. O papel do advogado é fazer as perguntas e descobrir os possíveis problemas. Feito isso, cabe a mim decidir se quero ou não fechar o negócio.”

“Para encurtar a história, esse impasse durou cinco meses. Essa complicação decorreu em grande parte do fato de eu não conhecer a área na qual estava investindo. Vejam bem: ainda estávamos negociando o compromisso de compra e venda e a inspeção do imóvel nem havia começado.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

Mulher Rica

“A certa altura, pegamos um avião para Miami, a fim de encontrar pessoalmente o vendedor. No prazo de alguns minutos, aparamos todas as arestas e voamos de volta para casa. No dia seguinte, o contrato estava sobre a minha mesa, mas o advogado do vendedor havia mudado tudo! E

o vendedor estava agora numa viagem pelo exterior.”

“Finalmente, após meses de marchas e contramarchas, recebi um telefonema de nosso corretor, por volta de dez horas da noite, e o homem disse: ‘O vendedor voltou atrás e não quer mais vender. Acabou.’ Mais tarde, descobri que houvera outros problemas. Mas naquele momento tive uma sensação de vazio no estômago. Todo aquele tempo, todo aquele esforço e todas aquelas despesas legais – para nada. Liguei para o vendedor e ele confirmou que o negócio estava cancelado.”

“Já era então quase meia-noite e eu estava chocada e irritada. Mas não estava irritada com o vendedor ou os advogados. Estava era furiosa comigo mesma. Está certo que o negócio era complicado pelo fato de estar numa área sobre a qual eu não sabia nada, além de não conhecer aquele tipo de imóvel. Mas lá no fundo eu sabia que havia uma única causa para aquela confusão toda. E essa causa era eu – *eu não havia confiado em mim mesma*. Achei que não sabia o bastante. Fiquei com medo de estra-gar tudo. Deixei que esse medo fosse mais forte que eu, a ponto de estra-gar o negócio. Olhando em retrospectiva, vejo que foi apenas mais uma transação imobiliária que me ensinou algumas coisas. Foi uma enorme lição.”

“Agora já era quase uma da madrugada, mas eu estava mais decidida ainda. Tudo o que eu podia pensar era ‘Depois de todo esse esforço, tenho de encontrar um negócio que substitua esse!’”

“Fui até meu escritório caseiro e lá, ao lado de meu computador, estava uma pilha de volantes enviados por corretores. Os volantes são folhas soltas ou livretos que fornecem informações sobre imóveis à venda, incluindo a renda prevista, as despesas e as condições financeiras.

Comecei imediatamente a revirar aquela pilha de possibilidades que eu havia negligenciado, quando me deixara seduzir por aquele imóvel em Miami.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

Os quatro segredos iniciais do investidor de sucesso 223

“Por volta das duas da madrugada, encontrei as informações sobre uma propriedade que me fora oferecida meses atrás. Quanto mais eu olhava, mais gostava. ‘Será que ainda existe alguma possibilidade de ela continuar à venda?’, pensei com meus botões.”

“Às sete da manhã do dia seguinte, liguei para o corretor, um homem que eu conhecia bem e em quem confiava. ‘Craig, sabe aquele imóvel que você me sugeriu há alguns meses, bem na frente de seu escritório?

Ainda não foi vendido?’”

“‘Na verdade, o dono nunca o anunciou’, disse ele. ‘Estavam apenas oferecendo a alguns compradores mais sérios. Vou ligar para o corretor e descobrir.’”

“Craig me ligou meia hora depois. ‘O corretor disse que o dono vende se você estiver interessada.’”

“‘E quanto ele quer pelo imóvel?’, perguntei.”

“‘Só fazem negócio à vista’, respondeu Craig.”

“‘E vale a pena?’, perguntei.”

“‘Sim, vale”, foi a resposta.”

“‘Eu fico com ele’, respondi.”

“A ironia disso tudo foi que o negócio era quase idêntico àquele de Miami. E como eu conhecia muito bem a área e sabia muito a respeito daquele tipo de imóvel, fechamos o negócio todo em menos de 45

dias. Além disso, conheci, durante o processo, um dos melhores advogados imobiliários que já encontrei na vida, o que renovou minha fé nos advogados.”

“E aquele imóvel é atualmente um de meus melhores investimentos, em termos de fluxo de caixa, valor e localização. Assim, meu maior erro acabou se transformando no meu maior ativo – em termos tanto de experiência quanto de fluxo de caixa.”

“E vocês querem saber da maior? O imóvel fica a dois quarteirões de minha casa! Portanto, é como eu disse: é melhor não ir muito longe.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 1 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 2 1

Mais cinco segredos do

investidor de sucesso

“Há muito considero a independência a maior

bênção da vida, a base de todas as virtudes.”

– Mary Wollstonecraft

“FOI SEM DÚVIDA uma tremenda lição para você – confiar em si mesma”, disse Tracey.

“Acho que essa é uma questão fundamental para as mulheres”, ad-vertiu Pat, “especialmente quando se trata de dinheiro e investimentos, porque isso é uma novidade para muitas de nós. Qual foi o maior impacto que essa lição teve sobre você?”.

“Eu diria que a maior parte do medo que eu sentia, em relação a investimentos, desapareceu naquela noite”, respondi. “Meus investimentos se tornaram simplesmente investimentos. Desapareceu grande parte da emoção, das reações e da ansiedade. Aprendi que toda minha hesita-

ção e preocupação não tinham nada a ver com os investimentos em si; essas sensações tinham mais a ver comigo mesma. Acho que finalmente fui capaz de me distanciar de meus investimentos. Agora, quando analiso um investimento, normalmente consigo vê-lo tal como ele é, em vez de permitir que minhas emoções embaralhem os fatos.”

“O que você acabou de dizer eliminou grande parte das dúvidas que eu tinha”, disse Tracey. “Existem outras ‘pérolas’ que você tenha encontrado ao longo do caminho?”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

Mais cinco segredos do investidor de sucesso 225

“Existem mais cinco pontos que acredito que poderão ser úteis”, respondi.

“Então, vá falando”, brincou Tracey.

Segredo 5

“Os quatro primeiros segredos me levaram a descobrir um quinto segredo:

Concentre-se na vitória

Todo mundo adora o sucesso. Adoramos ganhar. Como disse Vince Lombardi, treinador de futebol americano: ‘Mostrem-me um bom perdedor e eu lhes mostrarei um perdedor.’ Entramos no jogo dos investimentos para ganhar.”

“É de fundamental importância alcançar relativo sucesso quando se está começando. Conhecendo os quatro primeiros segredos – prevenir-se com um pouco de instrução, começar modestamente, adiantar um pouco de dinheiro de forma antecipada e não ir muito longe –, acredito que vocês terão mais possibilidade de sucesso com qualquer investimento.”

“Façam do primeiro investimento uma vitória. E por que essa vitória é tão importante? Vou enumerar três motivos: Número um: certo sucesso inicial aumentará sua confiança como investidor. Quando se perde, especialmente nos primeiros investimentos, as dúvidas começam a se infiltrar. Surgem pensamentos como

‘Talvez eu não sirva para isso’, ‘Não quero perder mais dinheiro’ ou ‘Estou me ilu-dindo, não conseguirei fazer isso!’. E é muito mais fácil e divertido passar para o próximo investimento quando o primeiro foi bem-sucedido.”

“Conheci muita gente que resolveu pular os pequenos negócios e avançar diretamente para os grandes. Em vez de comprar mais algumas casas, saltaram para os grandes conjuntos de apartamentos. Como não tinham experiência e não sabiam administrar grandes propriedades, esse pessoal cometeu imediatamente uma série de erros. Os inquilinos se mudaram porque suas reivindicações não estavam sendo atendidas. As despesas foram reduzidas a ponto de a aparência geral do imóvel tornar-se pouco atraente. O número de apartamentos vazios foi aumentan-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

do. Antes que se dessem conta, essas pessoas que esqueceram o fundamental estavam perdendo dinheiro mês após mês, até concluir finalmente: ‘Bem que eu sabia. Investir em imóveis é mau negócio!’”

“A autoconfiança é um magnífico subproduto do sucesso nos investimentos. E é também um componente fundamental para se atingir a independência financeira. Quanto maior for a autoconfiança proporcio-nada pelas primeiras vitórias, mais vocês confiarão em si mesmas para investir. E, quanto mais confiarem em si mesmas, menos medo sentirão.

As primeiras vitórias abrem caminho para o seu sucesso ilimitado.”

“Número dois: provavelmente haverá gente a seu redor, insistindo em afirmar que é arriscado investir. Essa gente adora recortar ma-térias publicadas nos jornais, falando do casal que perdeu tudo na Bolsa, e manda tudo isso para você. É gente que adora ter razão e vive dizendo: ‘Eu bem que avisei!’ Aposto que todas vocês conhecem uma ou duas pessoas assim. Elas ficam torcendo para o seu primeiro investimento não dar certo, a fim de poderem telefonar e ‘consolar’ você quanto à perda. ‘Pois é, querida, eu disse que investir é arriscado...

Mas você tinha de descobrir por conta própria...’ Pronto! Ganharam o dia! Assim, não vamos facilitar a vida dessa gente: vamos facilitar a nossa. Provem que essas pessoas estão erradas! O sucesso é a melhor vingança.”

“Número três: o que você quer é ganhar dinheiro. Esse é o jogo. Garanto que, assim que virem os primeiros lucros de todo o seu esforço, tudo será mais divertido. Lembrem-se: é um jogo porque, às vezes, se ganha; outras vezes, perde-se. Mas é divertido jogar e, acima de tudo, é divertido ganhar dinheiro!”

Um investidor temerário

“Já falei sobre os riscos no ponto número dois. Com freqüência, as pessoas acreditam que é arriscado investir. Isso não é verdade. Meus investimentos envolvem um mínimo de risco. As pessoas que acham arriscado investir são pessoas que não investem ou investem com pouquíssimo conhecimento daquilo em que investem.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

Mais cinco segredos do investidor de sucesso 227

“Aquela mulher de Cingapura, por exemplo, que queria comprar imóveis na Flórida pela Internet – isto sim, seria arriscado. E mais que arriscado: seria idiota. Ela não sabia nada sobre investir em imóveis, não conhecia o mercado da Flórida, não tinha nenhuma experiência em ma-téria de administração e, ainda por cima, morava a milhares de quilômetros de distância. Estava na rota certa para sofrer prejuízos. Se ela tivesse comprado imóveis na Flórida e perdido dinheiro, teria se transformado numa daquelas pessoas negativas que vivem dizendo: ‘Eu sabia que é arriscado investir.’”

“Na verdade, não era o investimento na Flórida que era arriscado: era ela própria. Ela não tinha nenhum preparo ou experiência. Queria descobrir um atalho. Queria a resposta mais rápida e mais fácil, em vez de investir tempo e esforço para chegar ao sucesso. Repito: quem era ar-riscada era ela, não o investimento.”

“Vocês já compraram ações com base numa ‘dica quente’? Todo mundo faz isso. Eu mesma já fiz. Alguém lhe diz que tem ‘informações de bastidores’ de que a valorização de tais ou tais ações vai subir às alturas. ‘O preço vai explodir’, dizem. ‘É melhor você se apressar.’ E você

‘compra o peixe’ sem saber nada sobre a empresa ou os produtos que ela fabrica. Isso é que é arriscado.”

“Tenho uma amiga que achava que tinha a melhor estratégia de investimentos do mundo. A primeira coisa que ela fazia, toda manhã, era ligar a televisão e assistir

ao noticiário financeiro predileto. Quaisquer que fossem as ações que aqueles ‘manequins falantes’ estivessem discutindo, no começo do dia, ela comprava, raciocinando que, se os locutores estavam promovendo as ações, todo mundo iria comprar e o preço iria às alturas. E depois vendia tudo antes do fim do dia. Inicialmente, ela ganhou algum dinheiro com essa estratégia, porque o mercado estava em alta. Ela nem precisava ficar muito atenta. Mas aí o mercado entrou em baixa. Como ela tinha certeza de que o plano continuaria funcionando, ela insistiu na ‘estratégia’. ‘Sei que vou recuperar o dinheiro que perdi’, convenceu-se ela. Certo dia, ela finalmente desistiu, depois de perder quase US$10 mil. A estratégia dela não se apoiava em fatos ou bons funC A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

damentos; baseava-se apenas nos falastrões da televisão. Mais um caso de falta de preparo e experiência. Arriscado, muito arriscado.”

“Se vocês resolverem aplicar seu dinheiro em determinado tipo de investimentos, informem-se primeiro sobre o assunto, comecem lentamente, invistam pouco e fiquem perto de casa. Concentrem-se em vencer, especialmente no caso do primeiro investimento. Adquiram autoconfiança. É claro que vocês irão errar, mas, quanto mais errarem, mais aprenderão. Quanto mais aprenderem, menos se arriscarão e mais aumentarão suas chances de sucesso. Concentrem-se, portanto, em vencer desde o início.”

Segredo 6

“O próximo segredo se refere especialmente às mulheres:

Escolha sensatamente seu círculo

Seu ‘círculo’ é formado pelas pessoas à sua volta. Vocês provavelmente mantêm vários círculos, como o familiar, o profissional e o círculo formado por suas amigas pessoais. Talvez tenham algum passatempo ou pratiquem algum esporte, mantendo, assim, outro círculo.”

“E, em matéria de investimentos, vocês na certa terão um círculo relacionado aos mesmos interesses: as pessoas a seu redor, com as quais vo-cês se relacionam ou que apóiam seus objetivos de investimento. Estou falando de amigos, mentores e grupos femininos.”

“Regra número um: escolha suas amizades. Minha amiga Jayne me ofereceu bons conselhos há alguns anos. Eu estava conversando com ela sobre um dos objetivos da Rich Dad Company. Era um objetivo amplo e ousado. Eu disse a Jayne que queria contar aquela grande visão às pessoas, a fim de torná-la mais real para mim. Eu imaginava que, quanto mais pessoas conhecessem meu objetivo, maior seria a probabilidade de ele tornar-se real.”

“Jayne me disse o seguinte: ‘É bom que outras pessoas conheçam seu objetivo, mas seja cuidadosa em relação às pessoas que escolher. Nem todo mundo a incentivará a conseguir o que você quer.’”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

"'Como é que é?', perguntei, incrédula. Porque sou otimista. Normalmente faço a melhor imagem de todo mundo e de cada situação e concedo às pessoas o benefício da dúvida. E lá estava ela me dizendo para ter cuidado e escolher a quem contaria meu objetivo."

"Mas logo entendi, por experiência própria, o que ela estava dizendo e descobri que ela estava absolutamente certa."

"Eu estava numa festa de *réveillon*, conversando sobre as resoluções de Ano-Novo com um grupo de quatro pessoas. Juntou-se a nós uma amiga que todos conheciam, que contou, toda entusiasmada, qual era seu objetivo para o ano seguinte. Ela disse: 'Não contei a ninguém, mas, este ano, tive um problema grave de saúde e acabei passando três dias no hospital. Isso porque sempre coloquei a saúde por último na minha lista de prioridades. Meu objetivo é emagrecer pelo menos 12 quilos no ano que vem. Já encontrei um *personal trainer* e vou 'malhar' com ele três vezes por semana. Sei que vou conseguir.'"

"Nós cinco aplaudimos o objetivo e incentivamos minha amiga a seguir em frente. Assim que ela se afastou, uma das mulheres do grupo virou-se para mim e cochichou: 'Ela não vai conseguir. Já tentou isso antes e não funcionou. Não creio que ela tenha a autodisciplina necessária.'"

"Era isso que Jayne queria dizer quando recomendou que eu fosse cuidadosa em relação a quem contaria meus objetivos. Não sei por que aquela mulher fez uma observação tão negativa acerca de uma amiga.

Talvez houvesse algum ciúme, ressentimento, competitividade ou polí-

tica envolvida, mas era evidente que aquela mulher não estava 100% do lado de minha amiga. E, quando se persegue um objetivo, a última coisa que se espera são os pensamentos e comentários negativos de outra pessoa interferindo em nossos planos. Deus sabe o quanto nosso cérebro já elabora sozinho esses pensamentos irracionais. Quem precisa de amigos que aumentem ainda mais esse 'barulho mental'?"

"Seu sucesso – e até mesmo um novo objetivo, capaz de aumentar seu sucesso – pode incomodar alguém ou contrastar com o fracasso dessa pessoa. Quem não está progredindo na vida pode ficar ressentido com quem está conseguindo ou pretende fazê-lo. Sendo assim, a maneira de C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

essas pessoas se sentirem melhor é desanimar quem está indo atrás de seus ideais. As pessoas não gostam de ser lembradas das próprias deficiências."

"Minha amiga Margareth, que trabalhou em televisão quase a vida toda, fez uma boa observação quanto a isso. Ela disse: 'O motivo de as novelas terem tanto sucesso é que as pessoas adoram ver gente cuja vida é mais atrapalhada ainda que a delas. Aí elas podem dizer a si mesmas: 'Pu-xa, minha vida até que não é tão ruim assim.' Observar alguém que está pior ainda justifica o ramerrão de suas vidinhas e elas podem voltar a se sentir bem dentro da própria pele.'"

“Sentimos quando alguém fica de fato feliz com nosso sucesso e quando alguém diz ‘Parabéns’ só da boca para fora.”

“Admito que sou muito competitiva, que adoro vencer e que tenho, vez ou outra, pontadas de ciúme. Acho que isso acontece porque o sucesso do ‘outro’ me recorda o que eu deveria estar fazendo e não estou.

Acho que é da natureza humana. Mas, quando

sinto essas pontadas, tomo uma decisão cons-

A verdade é que não era o inves-

timento na Flórida que era ar-

ciente. Em vez de ficar ressentida, faço o me-riscado: era ela. Ela não tinha

lhor que posso para que essas pontadas me ins-nenhum preparo ou experiên-

pirem e me obriguem a fazer ainda melhor.”

cia. Queria descobrir um ata-

“O segredo é, portanto, cercar-se de pes-

lho. Queria a resposta mais rá-

soas que nos apóiam sinceramente e incenti-

pida e mais fácil, em vez de in-

vestir tempo e esforço para

vam-nos a atingir nossos objetivos. Anos atrás, **chegar ao sucesso.**

tomei a decisão de só fazer negócios e construir amizades com pessoas que realmente gosto de

Era o investidor – e não o inves-

ter à minha volta. A vida é muito curta.”

timento – que era arriscado.

“Então, quando vocês se aventurarem na

arena dos investimentos, tenham certa cautela com as pessoas à sua volta. Só contem seus objetivos a pessoas que pensem como vocês e tenham objetivos semelhantes – gente que irá ‘puxá-las’ para cima, não para baixo. Procurem pessoas que querem aprender e que apói-em a consecução de seus maiores sonhos e talvez acabem se descobrindo com um círculo totalmente novo de amigos.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

Mais cinco segredos do investidor de sucesso 231

“Número dois: encontrem um mentor. Os mentores são aquelas pessoas que já fazem o que você quer fazer e estão realizadas quanto àquilo que escolheram. Vocês poderão ter mentores diferentes para cada coisa na vida: mentores de investimentos, mentores de negócios, mentores de aptidão física e mentores íntimos. Meu grande amigo e sócio Ken é um de meus mentores. Ken é dono de uma das maiores empresas de administração imobiliárias do sudoeste e é também investidor. Ele

consegue enxergar todos os lados de um investimento imobiliário. O que adoro em relação ao trabalho com Ken são nossas reuniões para discutir possíveis negócios. Ele passa um tempo enorme analisando os prós e os contras de cada imóvel. E eu saio de cada reunião ‘andando nas nuvens’ porque sinto saber mais do que antes do encontro.”

“A pergunta que muitos fazem é: ‘Como posso encontrar um mentor?’ Não tenho nenhuma resposta mágica a essa pergunta. A maioria dos meus mentores, encontro aparentemente por acaso. Existe um velho ditado que afirma: ‘O professor aparecerá quando o aluno estiver pronto.’ Eu acho que isso é uma verdade. Quando você estiver decidida e pronta a aprender, encontrará aquele conselheiro fundamental bem ali virando a esquina.”

“Número três: procurem um grupo de investimentos formado só por mulheres. Como eu já disse, acredito que as mulheres aprendem muito bem entre si. É por isso que incentivo as mulheres a formarem grupos de estudos sobre investimentos exclusivamente femininos. E vou repetir: apóio os grupos que se concentram na orientação, mais do que os grupos que consolidam o dinheiro dos participantes, para investi-lo em conjunto. Sempre desejamos escolher sensatamente os próprios parceiros de investimentos.”

“Caso vocês venham a instituir grupos de investimentos, estabeleçam padrões elevados. Só convidem mulheres que encarem o futuro financeiro com seriedade e estejam dispostas a aprender e a entrar em ação. Convidem mulheres que pensem da mesma forma, tenham a mente aberta e estejam dispostas a examinar novas idéias e oportunidades.”

“Orientem profissionalmente as reuniões. Administrar dinheiro é uma profissão. Comecem e encerrem as reuniões nos horários previstos.

Elaborem uma ata de cada reunião. Já participei de uma série de grupos femininos e notei que os mais eficientes e bem-sucedidos são aqueles que impõem normas rígidas de procedimento desde o início.”

“Os clubes de investimentos são, além disso, platéias ideais para as palestras de especialistas que irão aumentar seus conhecimentos. Há muita gente competente no mundo dos investimentos e eu descobri que os mais brilhantes e bem-sucedidos são os que normalmente mais se dispõem a partilhar o que sabem. Talvez não tenham tempo para ser mentores individuais, mas, com freqüência, prontificam-se a falar durante uma hora, para um grupo de pessoas interessadas.”

“A idéia mais importante é a seguinte: cerquem-se de pessoas (e isto vale para todas as áreas da vida) que possam enaltecer vocês, sejam honestas com vocês e incentivem vocês a irem em frente nos altos e baixos, até que suas metas – especialmente as financeiras – sejam atingidas.”

Segredo 7

“Em se tratando de investimentos, a maioria das pessoas vive atrás de ‘dicas quentes’ e está sempre pedindo:

‘Diga-me: o que devo fazer?’, ‘É só me dar uma resposta’ ou ‘Tenho US$5 mil; onde devo investi-los?’”

“O que elas querem são soluções rápidas. Mas, para vocês serem investidoras de sucesso, é bom lembrar que:

Investir é um processo

A busca da independência financeira é um processo que não ocorre da noite para o dia. Não existem esquemas ‘fique-rico-rapidamente’

que durem muito. É como aprender um novo idioma; ninguém se torna fluente em 24 horas. Primeiro, aprendem-se algumas palavras e frases; depois, continua-se ampliando o vocabulário. É necessário praticar o tempo todo, até que, um belo dia, é possível manter uma conversa inteligível. Nesse processo, ninguém está livre de cometer alguns erros em-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

baraçosos. Com o passar do tempo e com bastante foco, acabaremos falando fluentemente o novo idioma.”

“Cada erro que cometemos pode tornar-nos mais competentes. Certa vez, assisti a um vídeo que mostrava R. Buckminster Fuller construindo um domo geodésico – uma de suas invenções mais conhecidas. O domo estava sendo construído por um grupo de universitários que havia feito vá-

rias tentativas, mas o domo sempre desmoronava. Dessa vez, os estudantes tinham certeza de que possuíam as

especificações corretas e a constru-

ção do domo teria êxito. No momento em que estavam quase terminando, sob o olhar atento de Fuller, o domo desmoronou mais uma vez. Os estudantes ficaram perplexos, arrasados e abatidos. Fuller, por outro lado, ficou extasiado e literalmente pulando de alegria. E disse mais ou menos o seguinte: 'Já sei o que fizemos de errado! É maravilhoso! Estamos agora a um passo de conseguir construí-lo!' Aparentemente, não ficou nem um pouco aborrecido com o fato de o domo haver desmoronado. Ele sabia que estava mergulhado num processo e que cada etapa o deixava mais preparado, aproximando-o cada vez mais do objetivo."

"Para mim, o processo nunca termina. Aprendo a cada dia que passa.

Sei que os erros fazem parte desse aprendizado. E, por acaso, gosto de errar? Não, não gosto. Os erros me deixam momentaneamente arrasada, mas sei que tenho de errar para aprender e que, no momento certo, conseguirei o que quero. Se meu primeiro investimento tivesse sido a compra de um prédio de milhões de dólares, em 1989, e tudo desse certo, provavelmente teriam acontecido duas coisas. Primeiro, eu teria achado que era muito inteligente e sabia tudo sobre investimentos, quando, na verdade, não sabia nada. Em seguida, eu faria algo muito semelhante, por achar que era muito inteligente, e provavelmente acabaria perdendo muito dinheiro, porque não tinha a mínima idéia do que havia causado meu sucesso inicial e, conseqüentemente, não saberia como repeti-lo.

Passando pelo processo e aprendendo a cada passo que vocês derem ao longo do caminho, serão capazes de

multiplicar vezes sem conta o sucesso inicial.”

“Elizabeth Taylor compreendia o processo e foi ela quem disse:

‘Não se trata de ter, mas de fazer.’”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

234

Mulher Rica

Segredo 8

“Para que seus investimentos e você mesma continuem crescendo, não existe nada melhor que:

Continuar sempre aprendendo

Este é realmente o segredo do sucesso. Nada é estático. Os mercados estão sempre mudando. As regras estão sempre mudando. Para vencer como investidoras, vocês têm de mudar conforme as tendências do mercado vão mudando. E isso significa que precisarão estar sempre aprendendo. Existem três possibilidades e é você quem escolhe: acompanhar as mudanças, antecipar-se às mudanças ou ser ultrapassada pelas mudanças.”

“Karen, uma investidora muito bem-sucedida no mercado imobiliá-

rio, contou a uma de minhas amigas que iria participar de um curso de dois dias oferecido por uma empresa privada do ramo de imóveis e convidou minha amiga a também participar.”

“‘Por que você vai assistir a esse curso?’, perguntou minha amiga.

‘Você faz isso todo dia e é extremamente bem-sucedida. O que eles poderão ensinar a você?’”

“‘Talvez seja por isso que me saio melhor que a média dos investidores em imóveis’, respondeu Karen. ‘Estou sempre procurando alguma vantagem. Há muitas informações novas por aí e nunca paro de aprender.’”

“Apesar de também investir em imóveis, minha amiga não participou do curso. O problema é que ela não compra nem vende nenhum imóvel há mais de três anos, porque sua fórmula não funciona mais e ela não está disposta a buscar novas soluções. Ela decidiu parar de aprender.”

“E ainda tem meu amigo Frank, que já passou dos 80 anos. Acho que ele viverá eternamente, porque nunca pára de aprender. Toda semana, recebo e-mails enviados por Frank, relacionados à economia mundial e aos investimentos.”

“Numa semana, ele está na China, visitando sua mina de ouro cujo capital ele abriu. Na semana seguinte, está em Vancouver, no Canadá, assistindo a um curso de arte. Ele nos convidou para um lançamento ex-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

clusivo em Scottsdale, Arizona, de um novo conceito em matéria de condomínios. E ainda aparece freqüentemente nos seminários promovidos pela Rich Dad. Ele compreende e utiliza as mais recentes e

poderosas tecnologias informatizadas, a fim de conseguir que sua empresa funcio-ne com mais eficácia. Frank nunca pára de aprender. E eu tenho a sorte de continuar aprendendo com ele."

"O aprendizado contínuo exige esforço. Ninguém aprende como correr uma meia maratona pesquisando na Internet. É necessário sair de casa e gastar as solas dos tênis. Talvez seja necessário encontrar um treinador, começar a disputar corridas mais curtas e preparar-se progressi-vamente até ser capaz de correr 24 quilômetros sem desmaiar de cansa-

ço. Isso exige uma resistência não só física como também mental. É preciso que todos nós continuemos exercitando a mente."

"Dessa forma, continuem aprendendo, a fim de manter sua saúde e seu sucesso financeiro."

Segredo 9

"Agora devo enfatizar que vocês nunca devem esquecer o segredo núme-ro 9. Talvez seja o mais importante de todos. Prometam a si mesmas que sempre se lembrarão desta regra pessoal tão essencial. Vocês prome-tem?", perguntei.

"Está prometido!", responderam todas obedientemente.

"O segredo número 9 é o seguinte:

Divirtam-se!

Recomendo que comemorem cada vitória ao longo do caminho.

Congratulem-se quando tiverem sucesso. Esse sucesso poderá uma vitó-

ria financeira, a superação de um obstáculo, deixar o medo de lado e ir em frente, perceber que não se preocuparam com dinheiro nos últimos meses ou sentir-se plenamente confiante e senhoras de suas vidas. Haverá muitos sucessos ao longo do caminho. Sucessos divertidos que merecerão ser comemorados.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

“Igualmente divertidas serão a busca do próximo investimento, o acompanhamento de cada passo que vocês deram, imaginar como aumentar a renda e o fluxo de caixa de seus investimentos, aprender alguma coisa nova que melhore ainda mais seus investimentos e, especialmente, ficar vendo o dinheiro que entra. É tudo muito divertido.”

O fecho de ouro

“São esses meus segredos primordiais para se tornar uma investidora vi-toriosa”, encerrei. “Alguma pergunta?”

“Eu teria centenas”, disse Leslie. “Mas vou dizer apenas que ‘o ato de divertir-se’ tem tudo a ver comigo.”

“Você prometeu, lembre-se”, brinquei em resposta.

“O quadro está ficando cada vez mais claro para mim”, disse Tracey.

“Agora entendo realmente que se trata de um processo. E que esse processo nunca acabará enquanto eu estiver investindo. Porque sempre haverá algo novo para aprender.”

“A propósito”, lembrou Pat, bem a seu estilo. “Anotei os nove segredos e vou tirar uma cópia para cada uma!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 2 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 2 2

“Quero ver o plano!”

“As mulheres são como saquinhos de chá; coloque-as

na água quente que elas ficam mais fortes.”

– Eleanor Roosevelt

PASSAMOS O RESTO do dia trocando idéias, definindo mais claramente o que cada uma de minhas amigas queria e depois avaliando realisticamente o que seria necessário para chegar lá.

Ao fim de dois dias, a energia existente na sala era perceptível. Era como se tivéssemos passado por um exercício de “malhação” extenuan-te, mas a sensação era agradável. Havíamos conseguido o que decidíramos fazer.

As três já haviam elaborado seus planos de ação e Leslie disse: “Mal posso esperar para voltar para casa e colocá-lo em prática.”

Tracey, Pat e Leslie não tinham a menor dúvida de que a independência financeira era exatamente o que queriam, mas seus planos especí-

ficos quanto à maneira de alcançá-la eram muito diferentes. Para concluir nossa reunião de dois dias, cada uma resumiu seu plano perante o grupo.

O plano de Leslie

Leslie foi a primeira. “Eu já sabia que meu plano final seria aumentar meu fluxo de caixa de forma a não precisar mais de um emprego para me manter. Como eu disse, detesto me preocupar com dinheiro e, mais ain-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 3 — S E G U N D A P R O V A

da, que me digam quando devo aparecer para trabalhar e quando posso reservar tempo para mim mesma. O que vou fazer é continuar trabalhando, já que essa é atualmente minha única fonte de renda, mas vou economizar desde já 20% de tudo o que ganho e depositar esse dinheiro numa conta de investimentos. Vou ficar ‘apertada’, mas quero que essa conta aumente rapidamente.”

E prosseguiu: “Interesso-me pelos imóveis. Posso até me ver dona de imóveis de aluguel, entrosando-me com pessoas que investem em imóveis e criando ambientes

agradáveis para as pessoas morarem. Já sei que uma parte de meu bairro, perto de onde moro, pode ser perfeita para casas de aluguel. Vou começar a pesquisar essa área assim que voltar para casa e, como você recomendou, Kim, especializar-me em apenas algumas áreas. Lembrei-me até de duas pessoas que conheço muito bem e poderiam estar sinceramente interessadas em ser minhas sócias.

Vou abordá-las com cautela. As duas se fizeram sozinhas e, portanto, sei que aprenderei alguma coisa simplesmente conversando com elas.

Sei que esse é um trabalho perfeito para mim, e estou inteiramente pronta."

O plano de Tracey

Tracey escolhera um caminho ligeiramente diferente. "A venda da empresa em que trabalho me abriu realmente os olhos. Nunca percebi como era pouco o controle que eu tinha sobre minha vida, nem o quanto eu dependia de meu emprego. Adoro o mundo dos negócios e sei que vou adorar trabalhar por conta própria. O momento é perfeito. Mesmo que a empresa não me mande embora, nunca irei para frente se ficar lá, porque o motivo de meu êxito na empresa é ter dedicado minha vida a ela e ao meu trabalho. Chego ao escritório às seis e meia da manhã e raramente volto para casa antes das oito da noite. E, quando não estou trabalhando, estou pensando no trabalho. Preciso, portanto, de uma mudança radical."

"Eis meu plano", explicou ela. "Vou 'intimar' meu marido a me ajudar e revisar minuciosamente nossas atuais necessidades financeiras. E

“Quero ver o plano!”

depois quero fazer duas coisas. Em primeiro lugar, quero começar a trabalhar por conta própria. Eu até poderia iniciar três projetos amanhã mesmo, se quisesse! Alguns conhecidos meus têm me pedido que vá trabalhar com eles, na base de gestão de projetos, portanto o momento é ideal. Existem três projetos que eu poderia assumir amanhã e não toma-riam todo o meu tempo, embora eu não esteja me enganando e pensando que vai ser ‘moleza’. Provavelmente ganharei tanto quanto ganho agora, senão mais, apenas com esses três projetos.”

“Em seguida, vou reservar algum tempo para aumentar nossos investimentos. Estou com Leslie: só quero adquirir ativos que gerem fluxo de caixa. Não estou certa quanto aos investimentos específicos que farei, mas me interesso por imóveis e empresas em que eu não tenha de trabalhar. E quero fazer tudo isso junto com meu marido. Sei que ele ficará muito entusiasmado quando tomar conhecimento de meu plano. Portanto, o segundo passo será decidir que investimentos fazer, visando a um fluxo de caixa. Prometo que vocês ficarão sabendo dos acontecimen-tos daqui a uma semana. Não quero perder nada do ímpeto gerado por estes dois dias. E querem saber? O que mais me entusiasma é que, pela primeira vez na vida, tanto quanto eu me lembro, sinto finalmente que retomei o controle de minha vida.”

O plano de Pat

“Tenho aparentemente um interesse natural pelas ações, opções e o mercado financeiro”, disse Pat. “Talvez devido a meu jeito para pesquisas, sinto-me muito à vontade on-line, e o mundo do mercado de capitais me fascina. Devo confessar que grande parte das pesquisas que realizei nos últimos meses envolveu esse mercado.”

“Portanto, aqui está meu plano: vou mergulhar no estudo do mercado de capitais. E, a partir do que já sei, não se trata de um assunto simples; nesse sentido, terei de aprender com o melhor que há. Vou descobrir os melhores programas e os melhores instrutores. Quero começar devagar e investir só um pouco de dinheiro. Fico ‘elétrica’ só de pensar nisso!”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 3 — S E G U N D A P R O V A

E continuou: “Nunca desisti totalmente de escrever. Tenho um

‘pé-de-meia’ gerado pelas diversas coisas que foram surgindo ao longo dos anos. Vou usar parte desse dinheiro para custear meu aprendizado.

Percebo que o dinheiro que eu vier a ganhar negociando será ganho de capital e que meu objetivo final são os investimentos que gerarem fluxo de caixa. Conseqüentemente, todo dinheiro que eu ganhar irá para uma conta de investimento. Esse dinheiro será destinado à realização de investimentos que ge-

Aprendi a confiar em mim mes-

ma. E, quanto mais negócios

rem fluxo de caixa.”

eu fecho, mais aguçada se tor-

“Se ele resolver se juntar a mim, ótimo! Po-

na minha intuição.

deremos concretizar este plano mais rapida-

mente. E esse é meu ideal. Mas, se ele não qui-Os maiores erros que cometi,

não só em matéria de investi-

ser, mesmo assim estarei a caminho de ser fimentos como também na vida,

nanceiramente independente.”

deveram-se à falta de confian-

“E mais duas coisas”, acrescentou Pat. “Já

ça em mim mesma, quando

telefonei para duas mulheres que se dizem

deixei que as pessoas me con-

vencessem a fazer coisas que

interessadas em iniciar um grupo de estudos

eu não queria fazer e acabei

sobre investimentos. Vou ver se elas falam a **cedendo.**

sério e depois me encontrar com elas. Acho

que um apoio constante seria muito provei-

toso. E tive uma idéia realmente divertida, que não sei de onde tirei.

Os *royalties* pagos pelas editoras são uma boa fonte de rendimento passivo. E se há uma coisa que eu sempre quis fazer é escrever um romance. Na verdade, já tenho o começo de um livro na memória de meu computador, há alguns anos. Bom, sei que isso é sonhar alto, mas nunca pensei que um livro pudesse ser uma fonte de fluxo de caixa ou renda passiva. Como escritora, eu sonhava apenas em ter um livro publicado. Mas agora vejo que é possível incluir minha paixão pela lite-ratura no plano financeiro que elaborei. Pretendo também escrever mais artigos e vendê-los a jornais e revistas, gerando, assim, mais dinheiro para meus investimentos. Para mim, o principal é, como Tracey já disse, manter o ímpeto que conseguimos nestes dois dias. Estou muito entusiasmada."

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 3 — S E G U N D A P R O V A

"Quero ver o plano!"

241

Fazer versus ter

"Muito bem colocado", acrescentou Leslie. "Há muito que fazer e não quero perder a concentração depois que for embora. Sei que é por isso que é importante cercar-me de algumas pessoas que queiram trilhar o mesmo

caminho que eu. Só não sei como vou conseguir que todas essas

‘coisas a serem feitas’ não acabem comigo.”

“Boa questão”, ponderei. “Se você for realmente somar tudo que tem de fazer, isso poderá abater seu entusiasmo, deixando-a arrasada.

Fiz essa mesma pergunta, anos atrás, e uma pessoa que muito admiro explicou a coisa da seguinte forma.”

“Você talvez conheça o conceito

SER – FAZER – TER

SER é a sua essência, a pessoa que você é. FAZER são seus atos, aquilo que você faz. TER são suas posses, aquilo que você tem. Portanto, ser quem você é e fazer o que você faz determinam o que você tem. Por exemplo, se quiser ter um bebê, você terá de ser uma futura mãe e terá de ficar grávida, fazer os exames médicos, cuidar da saúde, preparar-se para o parto e finalmente dar à luz. O segredo é não se concentrar, desde o iní-

cio, em todas as coisas que você terá de fazer, mas apenas naquilo que você quer ter – ‘Quero ter um bebê’.”

E prossegui: “Tudo que você tem a fazer é concentrar-se naquilo que quer ter, um motivador muito mais poderoso que as coisas que você terá de fazer. Diga-me, Pat: quem você precisaria ser para ter um artigo publicado na revista *Time*?”

“Precisaria ser uma escritora de primeira classe”, respondeu Pat.

“E o que você teria de fazer?”, perguntei.

“Descobrir em que tipo de matérias a *Time* está interessada. Teria de fazer alguns cursos de redação, para despertar meu talento. Teria de pesquisar e, então, escrever o artigo. Teria de descobrir a quem deveria enviá-lo, enviá-lo de fato e depois acompanhar o processo. Se meu artigo fosse recusado, eu talvez tivesse de continuar repetindo o processo, até conseguir publicar algo. É difícil conhecer todos os passos que eu seria C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 3 — S E G U N D A P R O V A

obrigada a dar. Na verdade, se eu conhecesse todas as etapas desse processo, provavelmente nem começaria”, respondeu ela.

“É isso. Concentre-se naquilo que você quer ter e no que terá de fazer para que isso aconteça. Até agora, a pessoa que você é e aquilo que você faz permitiram que você tenha o que já possui. Se você quiser mudar o que já tem – e é disso que estivemos falando durante estes dois dias

–, então terá de mudar quem você é e aquilo que faz. Se não mudar, continuará tendo o que tem e, a julgar pelo que todas afirmaram, você quer mudar e aumentar o que já tem, certo?”

Todo mundo concordou.

“Mas como é que a gente muda a pessoa que é?”, perguntou Tracey.

“Vejamos o exemplo de Pat”, respondi. “Se ela quiser vender o artigo, terá de se transformar numa escritora de primeira linha. E, sem querer ofendê-la, Pat não é atualmente uma escritora de primeira linha, porque está ‘fora de forma’. Portanto, ela tem de mudar quem é. Como ela mesma disse, terá de fazer alguns cursos de redação, informar-se sobre as publicações às quais enviará o material, talvez conhecer e estabelecer boas relações com os editores-chave, conformar-se com a recusa quando seus artigos forem devolvidos, voltar a escrevê-los e enviá-los. Fazendo tudo isso, ela mudará a pessoa que é. Deixará de ser uma escritora ‘assim-assim’ e passará a ser uma grande escritora. Faz sentido?”

“Sim”, respondeu Tracey. “Portanto, se eu quiser atingir meus objetivos, terei de ser uma dona de empresa bem-sucedida, coisa que não sou hoje, bem como uma excelente investidora, coisa que também não sou.

Dessa forma, é meu objetivo ou aquilo que quero ter que determinam quem devo ser e o que devo fazer.”

“Exatamente. E a maioria das pessoas observa primeiro tudo o que tem de fazer, acha que é trabalho demais e nunca consegue o que quer ter”, finalizei.

“É como se alguém dissesse ‘Se eu soubesse o que seria necessário, nunca teria começado’”, pensou Pat em voz alta.

“É verdade!”, disse Leslie. “Vou me concentrar apenas naquilo que quero ter – meu primeiro imóvel para locação. A pessoa em quem terei C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 3 — S E G U N D A P R O V A

“Quero ver o plano!”

de me transformar e aquilo que terei de fazer para chegar lá tomarão se-rão quase conseqüências dessa concentração.”

Confie em si mesma

“Sei que está ficando tarde, mas tenho uma última pergunta”, disse Tracey. “Eu sei que os fatores determinantes são eu mesma e minha intuição quando tenho de tomar uma decisão difícil no trabalho e já levantei os fatos. Isso tem alguma relação com os investimentos? Porque acho que a intuição feminina pode ser uma grande vantagem.”

“Só posso falar de minha experiência em relação a isso”, respondi.

“Eu ainda estava indecisa, um dia antes daquele em que ia comprar meu primeiro imóvel de aluguel, e ficava pensando ‘Sim, vou comprar’, ‘Não, melhor não comprar’. Isso estava me deixando maluca. Mas aí eu disse a mim mesma: ‘Você levantou todas as informações possíveis. Agora tem de confiar em si mesma.’ E me perguntei ‘Compro ou não compro?’. A resposta foi ‘Compro’. Comprei o imóvel no dia seguinte e ele acabou sendo um excelente investimento.”

“Agora, se eu tivesse começado com esse ‘compro-não-compro’ sem ter pesquisado e levantado os fatos, baseando-me exclusivamente em minha intuição, teria sido uma perfeita maluca. Também descobri que, quanto mais negócios faço, mais afiada fica minha intuição. Às vezes, faço perguntas que depois fico imaginando: ‘Por que cargas d’água fiz essa pergunta?’ E essa mesma

pergunta acaba se revelando de importância fundamental para o negócio.”

“Logo no início de minha carreira de investidora, comprei ações da Co-ca-Cola por intermédio de um corretor que me fora apresentado por uma amiga. Comprei e não prestei muita atenção a elas, até que, certo dia, examinei as cotações e descobri que havia conseguido uma bela valorização.

Liguei para o corretor e disse ‘Quero vender minhas ações da Coca-Cola’.”

“O homem foi rápido na resposta: ‘Não, não venda agora. Tenho certeza de que vão continuar subindo. Olhe, sou um profissional e sei do que estou falando.’”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 3 — S E G U N D A P R O V A

“Podem até continuar subindo”, respondi. “Mas já estou satisfeita com o lucro que obtive e quero vender.”

“Ele continuou falando de quanto dinheiro eu ainda poderia ganhar e de como eu me arrependeria se vendesse. Acabou me convencendo e não vendi as ações. Uma semana depois, as cotações começaram a cair e acabei vendendo minhas ações com prejuízo. Foi uma das raras vezes em que não confiei em mim mesma e em minha intuição.”

“Devo dizer que os maiores erros que cometi, não só em matéria de investimentos como também na vida,

deveram-se à falta de confiança em mim mesma, quando deixei que as pessoas me convencessem a fazer coisas que eu não queria fazer e acabei cedendo. Foram momentos assim, em que deixei de ser fiel a mim mesma e fui contra tudo que era congruente com meu raciocínio e minhas opiniões, que me meteram nas piores situações.”

“Concordo com você, Tracey. Acho que minha intuição desempenha um papel-chave no jogo dos investimentos. E freqüentemente presto atenção ao que ela me diz. Só que não me baseio exclusivamente nela.”

“Não vou eternamente atrás dela, mas estou sempre checando minhas sensações profundas. Faço a lição de casa. Levanto os fatos e examino a mim mesma. Se tudo se enquadrar, vou em frente.”

“Minha intuição diz que todas nós vamos nos dar muito bem”, riu Leslie.

“Vamos então fazer uma pausa e depois terei uma última história que merece ser contada, para encerrar de vez o assunto”, anunciei.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 3 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 2 3

Com o pé na tábua!

“O navio no porto está seguro, mas não é para isso

que os navios são feitos.”

– Grace Hopper

“QUERO CONTAR A vocês uma última história e depois será hora de co-memorar”, declarei.

Um presente especial

“No dia de Natal de 2004, Robert me deu um presente. Ele estava nota-damente ansioso em relação ao presente. Seus olhos estavam arregalados em antecipação à surpresa. Não consegui desembrulhar o presente tão rápido quanto ele gostaria. Acabei rasgando o papel que envolvia a caixinha, levantei a tampa e *voilà*!... duas fichas de inscrição: *Curso de Piloto de Grand Prix em Quatro Dias Escola Bondurant de Pilotagem de Alto Desempenho Phoenix, Arizona*

“Olhei para ele um pouco confusa. Aquele presente não fazia absolutamente parte de minha lista de sugestões.”

“Inscrevi você e a mim!”, exclamou Robert.

“‘Ah, agora entendi’, pensei com meus botões. ‘Ele se deu um presente e embrulhou-o para que eu abrisse.’”

“‘Por que um curso de pilotagem?’, perguntei.”

“‘Achei que seria divertido’, respondeu ele. ‘E, já que gostamos de aprender juntos, podemos fazer o curso juntos!’”

“Fazer um curso de pilotagem nunca teve muita prioridade na lista de coisas que quero fazer antes de morrer. Mas, mesmo assim, assinamos as fichas e marcamos a data.”

O primeiro dia na escola de pilotagem

“Estávamos na rodovia entre nossa casa e a Escola Bondurant, que fica no deserto, indo para o primeiro dia de aula. Eu não tinha a mínima idéia do que me esperava. Devo admitir que Robert e eu estávamos um pouco nervosos e apreensivos. Eu nunca estivera numa pista de corrida. Quando chegamos, assinamos a folha de presença e sentamo-nos na sala de aula – até ali, tudo bem. Os instrutores entraram, deram-nos boas-vindas e fizeram alguns comentários iniciais. Uma instrutora recomendou que fizéssemos um seguro porque, segundo ela: ‘Vocês terão de pagar o conserto, se baterem com o carro.’

“‘Bater com o carro?’, pensei. ‘Pode acontecer de eu bater com o carro? Essa foi grande!’ E já não estava mais nervosa: estava apavorada.”

“Pediram que cada aluno ficasse em pé e dissesse por que estava lá.

Éramos 12 na classe. Enquanto cada um se apresentava, Robert e eu nos entreolhamos com cara de quem está pensando: ‘Acho que fizemos uma enorme besteira.’ E ficamos sabendo que os outros dez alunos eram pilotos de competição profissionais ou amadores e estavam lá para se aperfei-

çoar. Robert e eu éramos as únicas pessoas do Arizona. O resto dos pilotos viera da Europa, América do Sul, Japão e outros estados nor-te-americanos. Quando chegou minha

vez, levantei-me e disse com a voz trêmula: ‘Estou aqui para me divertir.’ E sentei-me ‘rapidinho’. Minha cabeça girava tanto que eu só queria ‘cair fora’ de lá. E, ainda por cima, eu era a única mulher.”

“Os instrutores continuaram falando e explicaram o que faríamos durante a primeira hora. ‘Cada um de vocês vai dirigir um Corvette. Vo-cês vão percorrer diversos cursos com obstáculos e fazer testes em alta C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

Com o pé na tábua!

247

velocidade. No último teste, vocês dirigirão seus carros à velocidade má-

xima e, quando receberem um sinal, terão de ‘pisar com tudo’ no freio e fazer seus carros se imobilizarem em alguns segundos.’”

“O pavor só crescia em minha cabeça.”

“Todos nós vestimos macacões de corrida inteiriços e enfiamos capacetes na cabeça. Meu coração batia mais forte a cada passo que eu dava em direção a meu carro. Eu continuava pensando: ‘No que fui me enfiar?’”

“Coloquei-me desconfiada atrás do volante de meu Corvette – o nú-

mero 4. Regulei o assento e os espelhos, descobri como afivelar o cinto de segurança, respirei fundo, girei a chave e acionei o motor.”

“Meu instrutor, Les, abaixou a cabeça até a altura da janela e disse: ‘Todos deverão seguir um atrás do outro, até a pista de corrida. Divirtam-se!’”

“‘Por que eu fui dizer que estava lá para me divertir?’, pensei. Fora um erro. Apoiei o pé no acelerador e percebi que não haveria como voltar atrás.”

“Sou obrigada a recomendar a Escola de Pilotagem Bondurant, pela capacidade de ensinar. Lá estava eu, alguém que não tinha a mínima experiência em competições automobilísticas, concluindo um exercício após o outro e respirando fundo o tempo todo. De vez em quando, meu instrutor se sentava ao volante ou no assento do passageiro, para de-monstrar mais exatamente o que queria que eu fizesse. Com isso, senti o tempo todo que tinha uma rede de segurança caso precisasse. É um programa que recomendo enfaticamente. A Escola Bondurant me levou muito além de onde eu jamais imaginara que conseguisse chegar. Mas vejam! Só senti dois tipos de emoção durante os quatro dias do curso: puro terror e pura diversão. Não houve nada entre um e outro.”

O segundo dia de competição

“A cada dia, eu sentia um nível mais elevado de medo. No segundo dia, fomos rapidamente informados de qual seria a programação. Acho que as informações foram mais apavorantes que a própria aula prática. Para mim, soava inacreditável o que disseram que iríamos fazer. O segundo dia seria passado na pista de competição real... e correríamos uns contra C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

os outros. Olhei para Robert do outro lado da sala e disse silenciosamen-te: ‘Esta idéia maluca foi sua. O que estamos fazendo aqui? Lembre-se...

a culpa é toda sua.’”

“Bem, acabei fazendo tudo. Naquele dia, minha maior vitória se deu quando estávamos praticando largadas no estilo Fórmula Indy. Dirigi-mos os carros à baixa velocidade, bem perto uns dos outros, para simular uma verdadeira largada Indy.”

“Portanto, lá estávamos nós, agrupados e dirigindo lentamente pela pista; ninguém podia ultrapassar até que fosse agitada a bandeira quadriculada. Eu estava olhando na direção da torre onde o inspetor de largada estava. De repente, o inspetor agitou a bandeira **O**

instrutor

me

perguntou:

e lá fomos nós! Todos os pilotos tentavam ga-

“Você vai ‘enfiar o pé na tábua’,

nhar posições, querendo assumir a ponta. Fize-Kim? Você não chegou até aqui

mos isso uma série de vezes. Nas primeiras duas, **para se acovardar agora, não é**

‘aliviei’ o pé e deixei os outros me ultrapassa-mesmo?”

rem, dominada pelo medo. Na terceira largada, **A frase “Enfiar o pé na tábua”**

eu sabia que teria de ser mais agressiva. Alinha-se transformou na nova metáfo-

mos novamente os carros e, dessa vez, eu estava **ra de minha vida.**

um pouco mais na dianteira do grupo. Dirigi-

mos em segunda ao redor da pista, esperando

aquela bandeira ser agitada. Eu estava muito atenta e... pronto! O inspetor agitou a bandeira e lá fui eu. Distanciei-me do grupo e, de repente, havia apenas um camarada na minha frente, que se atrasara no momento da largada. Passei voando por ele e continuei liderando. ‘Nada mal para uma mulher’, refleti ironicamente. Mais tarde, descobri que o sujeito que eu havia ultrapassado ficou tão perturbado com isso, especialmente pelo fato de eu ser uma mulher, que minha vitória se tornou mais doce ainda.”

O terceiro dia de competição

“O terceiro dia foi tão assustador e divertido quanto os dois primeiros.

Mas, a cada vez que eu relaxava e sentia um momento de calma, os instrutores exigiam coisas mais difíceis ainda. O gradiente de dificuldade aumentava a cada novo exercício.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

Com o pé na tábua!

249

“No fim do terceiro dia, voltamos à sala de aula para comentar o que havia acontecido. Foi quando anunciaram qual seria a programação do quarto dia. ‘Nestes três dias, vocês aprenderam o essencial. Foram ensinados a controlar o carro nas curvas, largadas, derrapagens etc. Amanhã, vamos juntar tudo isso. Vocês deixarão os Corvettes, receberão carros de Fórmula 1 e vão disputar uma verdadeira prova na pista.’”

“‘E como os carros Fórmula 1 são monopostos, seus instrutores só poderão orientá-los quando vocês pararem nos boxes. Não haverá um instrutor no carro. Vocês estarão por conta própria.’”

“Para quem não é fã das competições automobilísticas, como é meu caso, os carros Fórmula 1 é que são os verdadeiros carros de corrida. O

cockpit do carro, onde a gente se senta, é tão apertado que você tem literalmente de escorregar para o assento com as pernas para a frente e apoiar os pés nos pedais.”

“Minha adrenalina já estava ‘à toda’. Ouvindo o instrutor falar, atingi um nível ainda maior de medo. Robert e eu não conversamos muito naquela tarde quando voltamos para casa. Minha cabeça girava, pensando no que iríamos fazer no dia seguinte. Minha mente continuava repassando os bárbaros acidentes que vemos na ESPN. Será que eu conseguiria dormir?”

O quarto dia de competição

“Chegou a hora da verdade. Ao entrar na sala de aula, notei que ela estava mais silenciosa que de costume. Os únicos que conversavam eram os pilotos mais experientes; o resto de nós estava em silêncio, fingindo que não estava morrendo de medo.”

“O instrutor entrou na sala e começou a explicar o que o dia nos re-servava. Ele chamou realmente minha atenção quando disse ‘Se vocês perderem o controle do carro, saírem da pista, baterem com o carro ou encostarem em outro carro...’ Depois disso, o resto foi só um zumbido em minha cabeça.”

“Entrei no vestiário feminino para me trocar. Já que eu era a única mulher do grupo, tinha sempre o vestiário inteiro para mim. O silêncio C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

do lugar aumentou ainda mais o terror que eu sentia. ‘Eu não acredito que paguei por isso’, pensei. ‘Esta é a coisa mais maluca que já fiz. Eu devia ter visto já no primeiro dia, quando me obrigaram a fazer um seguro.

Eu devia ter fingido que estava doente – Sinto muito, mas estou doente!’

Todos esses pensamentos passavam pela minha cabeça.”

“Saí do vestiário e lá estava Robert me esperando. Atravessamos o estacionamento em silêncio e de mãos

dadas, na direção do galpão onde ficavam guardados os carros Fórmula 1. Eu me sentia como no primeiro dia. Os instrutores verificaram calmamente se cada um de nós se adapta-va ao *cockpit* do carro. Entrei no carro que iria dirigir naquele dia. Meu instrutor sorriu e fez algumas piadas para afastar o medo que eu sentia. O

cockpit era tão apertado que era como se eu estivesse tentando enfiar uma calça jeans dois números abaixo do meu.”

Acionem os motores!

“Depois de entrar no carro, afivelar os cintos de segurança e regular os espelhos, pratiquei algumas trocas de marcha; o câmbio era muito diferente dos Corvettes que já havíamos dirigido. As grandes portas do galpão se abriram e as próximas palavras que ouvi foram ‘OK, todo mundo, acionem os motores’. Respirei fundo e consegui que o motor ‘pegasse’

na terceira tentativa. Então, seguimos lentamente em fila única, saindo do galpão e dirigindo-nos para os boxes. Eu podia ouvir minha própria respiração dentro do capacete. Estava totalmente concentrada em levar o carro até a pista e mais nada. Ainda nos boxes, meu instrutor deu algumas instruções finais e disse: ‘Quando você estiver pronta, entre na pista e dê algumas voltas devagar para sentir o carro.’”

“Juntei cada gota de coragem que ainda tinha, saí muito lentamente dos boxes e entrei na pista. A essa altura, a maioria dos pilotos mais avan-

çados já estava na pista, movendo-se a uma boa velocidade. Quando cheguei à primeira curva, ele estava

berrando instruções sobre o que tinha de fazer: ‘Reduza! Reduza! A próxima marcha, a próxima! Agora ‘pisa’!

Vai, vai, vai!’ Saí da primeira curva com a adrenalina transbordando. Au-mentei a velocidade. Fui ficando mais confiante a cada volta concluída.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

Com o pé na tábua!

251

Então, os instrutores sinalizaram para que encostássemos e, mais tarde, fizemos alguns exercícios liderados por eles.”

“Depois que passamos quatro horas ‘conhecendo’ o carro, os instrutores se convenceram de que estávamos prontos para competir. ‘Quando vocês virem a bandeira quadriculada, é porque chegou a hora de sair da pista. Completem mais uma volta de desaceleração e entrem nos boxes.’

Um deles lembrou: ‘Deixem os carros mais rápidos passarem. Caso tenham algum problema, basta levantar a mão que aparecerá alguém para ajudar. Agora, vocês vão usar tudo o que aprenderam nos últimos três dias. Boa sorte!’”

“Dito isso, todos nós colocamos os capacetes, conseguimos entrar nos carros e fomos para a pista. Até ali, eu estava me sentindo muito bem.

Mais ou menos lá pela décima volta, aproximei-me mais uma vez da curva antes da grande reta. Quando estava

entrando na curva, ‘perdi uma reduzida’ e o carro fez a curva depressa demais. Lutando para manter o controle do carro, comecei a rodopiar. Mas reagi quase sem pensar, fiz exatamente o que me haviam ensinado a fazer dois dias antes e, depois de dar quatro ou cinco voltas completas, o carro parou no meio da pista vi-rado ao contrário. ‘Não acredito que consegui!’, pensei. ‘Acabei de eli-minar um dos maiores medos que eu tinha: perder o controle do carro.

Pois perdi e recuperei.’ Eu estava emocionada comigo mesma, e minha confiança aumentava de um segundo para o outro.”

Uma lição que mudou minha vida

“Realinhei o carro e dei mais algumas voltas. Mas então notei que, apesar de estar correndo, somando voltas e mantendo o controle do carro, eu estava ficando frustrada. Enquanto havia sido o Corvette, os pilotos me ultrapassavam, mas eu também os ultrapassava. Acompanhei a turma toda. Mas, com os carros Fórmula 1, todo mundo estava me ultrapassando e eu não entendia por que isso acontecia. Lutei com aquilo durante mais algumas voltas e então entrei nos boxes.”

“Les apareceu incontinenti: ‘A barra lá na pista é pesada, não é?’, perguntou ele.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

“‘É, e não entendo’, respondi. ‘Não tive nenhum problema para ultrapassar os outros com o Corvette, mas agora todo mundo está me ultrapassando. Acho que estou indo devagar demais.’”

“Foi então que ele disse as palavras que realmente mudaram minha vida toda: ‘Diga-me, você está ‘com o pé na tábua?’”

“‘Pé na tábua? Você quer dizer com o acelerador lá embaixo?’, perguntei.”

“‘É, isso mesmo’, respondeu. Você está ‘com o pé na tábua?’”

“‘Não, não estou’, respondi.”

“Les apontou para a pista e disse ‘Eles estão’.”

“‘E é por isso que eles estão me ultrapassando? Por que estão com o pé na tábua? Não sei se vou conseguir fazer isso.’”

“Les olhou bem no meu rosto, sorriu e disse as palavras mágicas:

‘Kim... Você não chegou até aqui para se acovardar agora.’”

“‘Droga!’, pensei. ‘Isso nunca acaba. Continuam exigindo cada vez mais de mim, até nas últimas horas do curso.’”

“Fiquei parada alguns instantes no box. Eu sabia que Les estava me observando. Dirigi lentamente até o ponto de entrada na pista, sem saber exatamente o que iria fazer. Esperei um ‘claro’, acelerei e lá estava eu de volta na pista. Dei uma volta enquanto as palavras de Les

continuavam ecoando em minha cabeça: ‘Você não chegou até aqui para se acovardar agora.’ E, na segunda volta, ‘enfiei o pé na tábua’, como eles dizem. Fiz minha primeira ultrapassagem antes de completar aquela volta, berrando a plenos pulmões dentro do capacete. Estava ‘no páreo’ novamente.”

“O que me surpreendeu foi descobrir que ‘pegar’ as curvas e as retas

‘com o pé na tábua’ era muito mais fácil do que ‘pegá-las’ à menor velocidade. Era extasiante! Fiquei tão concentrada em ‘negociar’ cada curva que nem notei a bandeira quadriculada. Mas lá estavam os três instrutores no meio da pista, quando entrei na reta dos boxes. E os três estavam agitando bandeiras quadriculadas! Só restara eu na pista; todo mundo já estava nos boxes há muito tempo. Eu ria sozinha enquanto completava a volta de desaceleração e quando entrei nos boxes.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

Com o pé na tábua!

253

“Parei o carro e estava começando a tirar o capacete quando Les apareceu a meu lado. ‘Você conseguiu! Parabéns!’, disse ele.”

“‘Foi fantástico’, exclamei. ‘Eu dirigi realmente melhor com o pé na tábua! Essa vai ser minha nova metáfora perante a vida!’”

“‘Há uma coisa que não lhe contei’, disse ele. ‘Não queria que você tivesse uma justificativa para não ir devagar.’”

“‘E o que é?’, perguntei.

“‘A maioria das mulheres que fazem este curso não enfia o pé na tá-

bua quando passa para os carros Fórmula 1’, começou Les a dizer.”

“‘Exatamente como eu.’”

“‘É, exceto por uma diferença’, continuou ele.”

“‘E qual é essa diferença?’, perguntei.”

“‘Quando elas param nos boxes e discutimos a mesma coisa que discuti com você, 90% continuam não enfiando o pé na tábua. Não dão tudo que podem dar. Só não contei isso porque não queria que você dissesse a si mesma: ‘As mulheres não dão tudo que podem dar e, dessa forma, também não preciso fazer isso.’ O segredo é que, se você não enfiar o pé na tábua, não vai entender nunca este esporte.’”

“E foi então que pensei e entendi: ‘Se você não enfiar o pé na tábua, nunca irá entender a vida.’ E isso mudou o rumo de minha vida.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 4 — S E G U N D A P R O V A

C A P Í T U L O 2 4

Jantar com as “meninas”

– uma comemoração

“De zero até os 18 anos, uma garota precisa de belos

pais. Dos 18 aos 35, precisa de uma bela aparência.

Dos 35 aos 55, precisa de uma bela personalidade.

E, dos 55 em diante, precisa de uma bela soma de

dinheiro.”

– Sophie Tucker

“ACHO QUE VOCÊ acabou de agitar a bandeira quadriculada”, comentou Tracey.

Eu sorri: “OK, vamos dizer que foi um belo dia... ou melhor, dois”, anunciei.

Estávamos prontas para um belo jantar ocioso.

Trocamos de roupa, pegamos meu carro e eu dirigi (sem “enfiar o pé na tábua”) até um maravilhoso restaurante italiano que eu conhecia, famoso pelo macarrão artesanal e pelas lulas sempre fresquinhas. O mano-brista estacionou meu carro e a recepcionista nos cumprimentou quando entramos. “A mesa das senhoras está pronta. Espero que tenham um bom jantar!”

“Ah, pode estar certa de que teremos”, garantiu Leslie.

O garçom se aproximou e perguntou: “As senhoras gostariam de tomar um aperitivo?”

Pat, a eterna organizadora, respondeu: “Acho que isso pede champanhe.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 5 — S E G U N D A P R O V A

Jantar com as “meninas” – uma comemoração 255

Todas acharam a idéia excelente.

Pat escolheu o champanhe e o garçom foi buscá-lo.

“Foram dois dias que mudaram minha vida”, comentou Leslie. “Minha cabeça ainda está girando com tudo o que aprendi. Muito obrigada, Kim.”

Então, cada uma falou por sua vez, comentando o que aqueles dois dias haviam significado para elas e dizendo o que passariam a fazer de maneira diferente.

Tracey encerrou declarando: “Minha vida

Um brinde a esta vida maravi-

nunca mais será a mesma. Eu já sabia, antes de **lhosa! Um brinde à saúde, à fe-vir, que, com todas aquelas mudanças ocorren-licidade e... ao fluxo de caixa**

do em minha empresa e a luta financeira para **gerado pela concretização de**

seguir em frente, eu acabaria exatamente onde **nossos maiores sonhos!**

estou hoje – ou num patamar inferior – se não mudasse o que vinha fazendo. Pela primeira

vez em muitos anos, sinto que recuperei o controle de minha vida.”

E foi nesse momento que o garçom voltou com o vinho que Pat escolhera e quatro taças, abrindo a garrafa e servindo o champanhe.

“Quero fazer um brinde!”, anunciou Leslie.

Levantamos nossas taças.

“Parabéns a nós quatro. O apoio e o incentivo oferecidos por todas deixaram-me comovida. Está evidente que todas nós queremos que cada uma atinja os objetivos financeiros estabelecidos. E eu sinto que de-cepcionarei cada uma de vocês se não conseguir atingi-los. Só isso já é suficiente para me motivar. Estou agradecida por fazer parte deste grupo. À nossa saúde!”

“À nossa!”

“À nossa independência financeira!”, acrescentou Tracey.

E voltamos a brindar.

Uma mudança de raciocínio

Pat recomeçou a conversa: “Acordei hoje pensando naquele profético almoço vinte anos atrás, em Honolulu. Todas nós pensávamos de C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 5 — S E G U N D A P R O V A

maneira semelhante, em ir atrás de nossos objetivos profissionais. É fascinante ver os rumos diversos que tomamos desde então. Mas aqui estamos nós, vinte anos

depois, e, em vez de perseguir com ansiedade nossos objetivos pessoais, agora trilharemos caminhos semelhantes, desta vez perseguindo nossos objetivos quanto a investimentos.”

“E no meu caso houve uma enorme mudança”, respondeu Leslie.

“Eu, uma artista desde que aprendeu a segurar lápis-de-cor, passei dois dias estudando e conversando sobre dinheiro, investimentos e a monta-gem de um plano para me tornar financeiramente independente... Estou simplesmente atônita. Nunca sonhei que faria algo semelhante. Sempre achei que finanças e investimentos eram assuntos fora do meu alcance, mas agora percebo que posso lidar com isso... E estou entusiasmada com essa descoberta!”

Tracey pegou a deixa: “E eu nunca admiti que o medo que sentia, em relação a meu marido perder o emprego ou eu mesma ser demitida, devia-se ao fato de deixar que outras pessoas controlassem minha vida. Eu ficava esperando que o chefe me dissesse como seriam os próximos dez anos de minha vida. Agora, voltarei para casa sem medo de como será o futuro. Sou uma idiota por nunca haver percebido isso, mas antes tarde que nunca. Agora, espero que isso aconteça, porque então terei certeza de que será algum tipo de distanciamento e, então, poderei me dedicar a meu novo empreendimento. Isso sim é que será uma mudança na maneira de pensar!”

“Você acertou na mosca, Tracey”, repliquei. “Tudo se resume a uma mudança na forma de pensar. Mudar a maneira como você raciocina.

Você não encara mais seu emprego – ou seu salário – como único arrimo de sua vida, não é?”

“Não, de jeito algum”, respondeu. “Passei minha vida toda pensando que só existe um jeito de se ganhar dinheiro e esse jeito era um salá-

rio. E que eu só conseguiria ganhar o quanto alguém estivesse disposto a me pagar, o que sempre será uma quantia limitada. Agora que minha cabeça mudou, acredito que o dinheiro que poderei ganhar será ilimitado. Sou eu quem decide quanto vou ganhar, tanto por meio de minha C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 5 — S E G U N D A P R O V A

empresa quanto a partir de meus investimentos. Não existem realmente limites. E basta esse conceito para que o valor desses dois seja incalculável.”

Leslie tomou a palavra: “Até o momento em que começamos a conversar, eu achava que a única forma de ganhar mais dinheiro seria arranjar mais um ou dois empregos. Também achava que valeria a pena acender velas para esse deus: o salário. Ficava exausta só de pensar num segundo ou terceiro emprego. Agora, encaro meu atual emprego apenas como uma ferramenta que me ajudará a atingir meu objetivo: ser financeiramente livre. Vou olhar para o meu emprego, na galeria de arte, a partir de um ponto de vista totalmente diferente. Vou observar uma série de coisas sob uma nova perspectiva, porque uma enorme parte de meu tempo era gasta em preocupações acerca da capacidade de pagar minhas contas e ainda conseguir fazer o que quero *de fato* fazer. Pela primeira vez na vida, enxergo uma luz no fim do

túnel. Não preciso mais me preocupar com aquelas coisas. O que preciso é ‘meter a cara’ e fazer!”

As mudanças começam por mim

“Engraçado como as coisas à nossa volta mudam quando nós mesmos mudamos”, comentei.

“Isso é verdade”, concordou Leslie. “Agora encaro meu emprego de maneira diferente. Encaro meu patrão de maneira diferente. Encaro até minhas contas de maneira diferente. Mas meu emprego, meu patrão e minhas contas não mudaram. Fui eu que mudei! Chego até a imaginar se não vou encarar meu ex-marido de maneira diferente... Bom, os milagres podem acontecer.”

Pat riu muito. “Eu sei o que você quer dizer. Cheguei aqui querendo que meu marido mudasse, mas não é ele quem tem de mudar; sou eu.

Deixei de pensar que não poderia fazer isso sem ele e passei a ter certeza de que sou eu quem deve dar os primeiros passos. Minha vontade ainda é que ele acabe participando, mas cabe a mim fazer isso acontecer. Foi como se tirassem um enorme peso de meus ombros.”

“E quem sabe você talvez descubra algumas mudanças surpreendentes nele quando voltar, porque foi a sua perspectiva mental que mudou”, acrescentei.

Pat sorriu só de pensar na idéia.

“Já que aparentemente sou a organizadora do grupo, tenho uma proposta. Já falamos da importância de preservar o ímpeto adquirido nestes dois dias e eu acho que isso é sumamente importante.”

“Aposto que você vai sugerir o que estou pensando”, disse Leslie.

“O que proponho é que, nos próximos seis meses, realizemos uma conferência telefônica de uma hora a cada mês, com a presença das quatro”, sugeriu Pat. “Já que Tracey, Leslie e eu estamos apenas começan-do, isso seria realmente proveitoso para nós. E, se Kim estiver disposta a oferecer algumas sugestões, acho que nossas discussões seriam tão boas quanto nosso sucesso. O que vocês acham?”

Concordamos todas e Pat fez questão de marcar, naquele mesmo instante, dia e horário para a primeira conferência.

Foi então que o garçom reapareceu e disse: “A proprietária notou que as senhoras estão evidentemente comemorando alguma coisa muito importante e quer oferecer-lhes mais uma garrafa de champanhe, com os cumprimentos da casa.”

Agradecemos efusivamente à dona do restaurante e ao garçom.

Dessa vez, foi Tracey que se levantou e declarou: “Proponho um brinde. Graças a vocês, sinto pela primeira vez há muito tempo que estou no controle de minha própria vida. Ergo um brinde a esta vida maravilhosa!

Um brinde à saúde, à felicidade e... ao fluxo de caixa gerado pela concretização de nossos maiores sonhos!”

“Saúde!”, dissemos a uma só voz.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 5 — S E G U N D A P R O V A

Jantar com as “meninas” – uma comemoração 259

Epílogo

Quando voltamos à minha casa, Pat examinou os recados deixados em seu celular. Havia uma mensagem de voz de Janice e ela parecia exaltada:

“Mas onde é que eu estava com a cabeça! Eu estava maluca! Aquele ‘cara’

não estava querendo nenhum relacionamento. Estava mais era querendo ‘moleza’! Que vigarista! Não sei como não enxerguei logo de cara. E

ele não era nem mesmo *bonito*! Aposto que vocês passaram dois dias maravilhosos. Que pena que eu não estava aí! Agora, o que me deixa realmente louca da vida é que perdi meu tempo, achando que esse camarada seria meu futuro, em vez de estar aí com as quatro, construindo eu mesma meu futuro.”

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 5 — S E G U N D A P R O V A

Página deixada intencionalmente em branco

Uma palavra final

MUITA GENTE DIZ que o dinheiro não é a coisa mais importante do mundo. Talvez não seja. No entanto, o dinheiro afeta tudo o que é importante: saúde, nível de instrução e qualidade de vida.

Em última instância, o dinheiro pode significar duas coisas para você: submissão ou liberdade. Submissão a seu emprego, às suas dívidas e, às vezes, até submissão a seus relacionamentos. Ou, então, liberdade para levar a vida da maneira que você quiser.

Ao fazer do dinheiro uma coisa importante em minha vida, comprei minha liberdade. E ela é importante para mim... simplesmente porque detesto que me digam o que devo fazer.

Obrigada por ter lido este livro.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 6 — S E G U N D A P R O V A

G l o s s á r i o

Termos financeiros e

de investimento

Ações ordinárias. É um valor mobiliário que representa a menor parcela em que se divide o capital de uma empresa. O dono do título é proprietário de parte daquela empresa, e tem direito a participar das suas decisões (por meio de voto) e dos seus lucros.

Alavancagem. Estratégia de aumentar o risco assumido com o objetivo de aumentar a possibilidade de ganho.

Ativo. É qualquer coisa que coloque dinheiro no seu bolso, independentemente de você trabalhar. Tradicionalmente, são bens, valores, créditos e direitos; assim, aqui se incluem imóveis, negócios e valores mobiliários, tais como ações, títulos e cotas de fundos de investimento.

Auditor independente. É o contador que analisa, de maneira independente, a contabilidade de uma empresa ou instituição, preparando um relatório onde indica se está de acordo, ou não, com a forma como foi feita essa contabilidade. O auditor independente deve ser membro do Conselho de Contabilidade e cadastrado na CVM, além de ser aprovado em exame de qualificação específico, hoje ministrado pelo Instituto Brasileiro de Auditores Independentes (Ibracon). No Brasil, é obrigatório o parecer de um auditor independente para as empresas que têm ações negociadas na Bolsa de Valores, para que o investidor tenha mais transparência e segurança das informações divulgadas.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Termos financeiros e de investimento 263

***Commodities* (mercadorias).** Bens em estado bruto, produzidos em grande escala, com características homogêneas tais como: ouro, prata, cobre e outros metais preciosos, ou ainda soja, café, açúcar, algodão etc.

Contador. É o profissional formado em curso de nível superior (bacharel em Ciências Contábeis) que contabiliza as operações financeiras do dia-a-dia, elabora demonstrações financeiras e prepara declarações de

imposto de renda, entre outras coisas. Só ele pode realizar a auditoria e perícia contábil.

Contas de ativos. Contas de poupança, fundos do tipo DI, Certificados de De-pósito Bancário (CDBs).

Demonstração financeira. É um resumo da condição financeira da pessoa ou da empresa. Inclui vários tipos de informação; *balanço patrimonial*, que é um re-trato da situação dos ativos e passivos em um momento; *demonstração de resultado*, que é um resumo dos lucros e perdas durante um período; e também pode incluir uma *demonstração de fluxo de caixa*, que é o resumo do impacto que os investimentos têm sobre o caixa, ou disponibilidades imediatas.

Disponibilidades imediatas. Instrumentos ou investimentos que podem ser facilmente convertidos em dinheiro (liquidez alta), que praticamente equiva-lem a dinheiro. São exemplos: depósitos em conta-corrente no banco, caderne-ta de poupança e cotas de fundo de investimento de curto prazo.

Fluxo de caixa. A diferença entre o dinheiro que entra em seu bolso, como rendimentos, e o dinheiro que sai como despesas e amortização de dívidas. O fluxo de caixa pode ser positivo ou negativo.

Ganho de capital. O ganho de capital é a diferença positiva entre o valor de venda do investimento e o seu valor de “compra” (custo), no custo devem ser considerados todos os gastos ou investimentos adicionais que foram feitos no investimento. Só existe ganho de capital se o preço a que se vendeu o investimento for maior do que tudo o que foi gasto para adquiri-lo e mantê-lo.

Passivo. É algo que tire dinheiro do seu bolso. Qualquer coisa que represente uma dívida ou obrigação é um passivo. São exemplos: dívidas de cartão de crédi-to, prestações de financiamentos, empréstimos etc.

Propriedade intelectual. Representam propriedade intelectual as invenções, obras literárias e artísticas, símbolos, nomes, imagens e desenhos. Todas podem ser registradas e dar ao seu inventor/criador a possibilidade de receber direitos pela sua criação durante um período**.**

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Renda passiva. Renda que vem de investimentos sem que seja necessário trabalhar. Como a renda proveniente de dividendos, aluguel de propriedades etc.

Renda pessoal. Tudo que se recebe em razão de trabalho, seja fornecimento de bens ou prestação de serviços. O mais comum é que seja salário, mas também pode ser aluguel, juros, ordenado etc.

Renda proveniente de investimentos. Renda proveniente de títulos e outros investimentos não-operacionais, tais como dividendos, juros, royalties, ganho de capital em ações, títulos e metais preciosos etc.

Retorno sobre o Investimento (ROI). Quantia que se ganhou sobre um determinado investimento. É a porcentagem que resulta da divisão da renda total daquele investimento pelo valor investido.

Riqueza. Segundo a definição de R. Buckminster Fuller, o número de dias que você conseguirá sobreviver sem trabalhar para conseguir dinheiro, mantendo seu padrão de vida.

Técnico em contabilidade. É o profissional de contabilidade com Educação Profissional Técnica de Nível Médio (antigo Segundo Grau Técnico) que está inscrito no Conselho de Contabilidade. Ele pode cuidar da maioria dos assuntos de que cuida o contador (contabilidade e escrituração básica de empresas, preparação de imposto de renda etc.) exceto os de maior complexidade como a auditoria contábil e a perícia. Até a década de 1970 era conhecido como “guarda-livros”.

Títulos de dívida. Qualquer título de dívida que obriga quem o emitiu a pagar a dívida na data de vencimento, e até então a pagar juros. O título pode ser pú-

blico (Títulos do governo federal, Títulos do governo estadual etc.) ou privado (de empresas).

Termos referentes a imóveis

Alavancagem. No caso dos imóveis, uma das formas de alavancagem é tomar um empréstimo, a fim de comprar um imóvel. Você dá uma entrada, e com o empréstimo paga o restante e compra o imóvel “à vista”.

Amortização. Redução gradual de uma dívida com o pagamento periódico de parcelas que cobrem o principal e os juros.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Análise de crédito. Uma avaliação feita por uma instituição financeira sobre a capacidade de uma pessoa pagar suas dívidas.

Avaliação. Valor da propriedade estimado por um perito, experiente em análi-se e avaliação de imóveis.

Bens imóveis. Lotes, terras, casas, apartamentos, armazéns, lojas e edifícios.

Cadastro imobiliário. Registro feito por agentes do ofício público, promovendo a escrituração e assegurando o exercício do direito de propriedade.

Caução. Dinheiro ou bens colocados sob a custódia de um terceiro, até que sejam atendidas determinadas condições.

Condições de financiamento. Especificam os tipo do empréstimo (novo, financiamento do vendedor, transferível etc.), o valor a ser financiado e a taxa de juros prevista.

Contingência. Uma condição estipulada num documento ou contrato de oferta, que deve ser cumprida antes que o negócio possa prosseguir.

Contra-oferta. A resposta dada a uma oferta, que introduz termos e condições novos ou diferentes.

Contrato de aluguel. Contrato verbal ou escrito, pelo qual uma das partes (locador) se compromete, mediante um preço pago pela outra parte (locatário) a ceder-lhe o uso de um imóvel, por tempo determinado ou não.

Contrato de compra de bem imóvel. Também conhecido como “Contrato de Compra e Venda”. Um

contrato formalizado entre o comprador e o vendedor, discriminando os termos e condições de venda de um imóvel.

Contrato de prestação de serviços. Um contrato por escrito formalizado com um fornecedor de serviços – paisagista, encanador, eletricista ou faz-tudo

– que se encarrega da manutenção de rotina, dos reparos e/ou dos serviços de emergência. Os contratos de serviços são válidos quando você é dona de várias propriedades que freqüentemente exigem algum tipo de manutenção.

Corretores imobiliários. Empresas ou entidades que preenchem no mercado imobiliário a função de aproximar compradores e vendedores. Precisam ser certificados pelo Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis).

Custos. As despesas incidentes sobre a conclusão de uma transação imobiliária.

Data de vencimento. A data em que o empréstimo irá vencer.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Despejo. O processo de expulsão legal de um inquilino. Os despejos são concedidos quando o inquilino não paga os aluguéis ou infringe os termos do contrato de locação.

Diligências (*due dilligence*). Um processo de pesquisa que fornece informa-

ções exatas e completas, relativas à situação concreta, financeira e jurídica de uma propriedade. Um dos principais documentos é a Certidão de Ônus Real.

Direto com o proprietário. Uma propriedade vendida sem intermediação de corretor imobiliário.

Dívida. A hipoteca ou o empréstimo pendentes sobre uma propriedade.

Encargos. Aquilo que é cobrado do tomador, declarado como uma porcentagem do valor do empréstimo, referente aos custos e tarifas associados à concessão do empréstimo.

Entrada. O dinheiro desembolsado pelo comprador por ocasião da transferência, representando uma porcentagem do preço total. Os diferentes tipos de empréstimos podem exigir diferentes porcentagens de entrada.

Escritura pública de compra e venda. Documento definitivo que confirma que você é o proprietário do imóvel.

Execução hipotecária. Um processo legal por meio do qual a hipoteca é cobrada, e a posse do imóvel é assumida pelo cedente. As execuções hipotecárias se devem normalmente à inadimplência do devedor.

Financiamento a juros fixos. Um empréstimo hipotecário cuja taxa de juros é fixada durante a totalidade ou uma parte do prazo de pagamento. A taxa

de juros é normalmente mais elevada do que a das hipotecas a juros variáveis.

Financiamento pelo vendedor. O vendedor atua como um banco e financia parte do preço para o comprador. O comprador paga o principal e os juros com-binados.

Financiamento portável. Um empréstimo pendente sobre uma propriedade, que o vendedor pode transferir para o comprador.

Habite-se. Autorização emitida pela prefeitura para que um imóvel recém-construído ou reformado possa ser ocupado. Para que o documento possa ser emitido, é preciso uma vistoria de regularidade para ver se a obra foi executada conforme o projeto inicial e é necessário preencher diversos requisitos legais (pa-C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

recer da companhia de luz, do corpo de bombeiros e da companhia de gás, entre outros). O imóvel só pode ser ocupado depois da concessão do Habite-se.

Hipoteca. Garantia de pagamento de uma dívida sob a forma de um bem imó-

vel. O devedor continua com a posse, mas só readquire a propriedade com o pagamento da dívida.

Hipoteca com taxa ajustável. Um empréstimo hipotecário cuja taxa de juros varia periodicamente ao longo do prazo de pagamento.

Juro. Remuneração que o tomador de um empréstimo deve pagar àquele que emprestou, expresso como uma porcentagem do valor total.

Lei de zoneamento. Legislação que rege o uso da terra, a densidade popula-cional permitida e o tamanho e uso de um edifício. Por serem promulgadas pelos governos municipais, as leis de zoneamento normalmente são alteradas à medida que a comunidade evolui.

Levantamento. Um processo de pesquisa que fornece informações exatas e completas, relativas à situação concreta, financeira e jurídica de uma propriedade.

Manutenção diferida. Os reparos e a manutenção que não foram realizados pelo vendedor. A manutenção que foi adiada pode representar uma oportunidade, permitindo que você negocie um preço menor.

Multa por pagamento antecipado. Taxa cobrada do tomador se o empréstimo hipotecário for resgatado antes do prazo.

No estado. Uma propriedade que precisa de reparos e reforma.

Notificação. Um período de tempo especificado por escrito, antes que sejam tomadas as medidas declaradas. Os contratos de aluguel normalmente especificam o prazo concedido ao locatário, antes que o locador inspecione a propriedade, cobre débitos vencidos ou inicie o processo de despejo.

Prazo. O prazo temporal até que um empréstimo tenha de ser resgatado.

***Pro forma*.** Uma demonstração de resultado projetada, indicando os rendimentos, as despesas e as condições de financiamento baseadas nos valores previstos, e não nos valores reais.

Promessa de compra e venda. Contrato pelo qual o proprietário de um bem, móvel ou imóvel, assume o compromisso de vendê-lo a outro contratante, que, por sua vez, se compromete a comprá-lo em determinado prazo e por preço certo.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Relação empréstimo-valor. O montante de um empréstimo sob hipoteca, comparado ao valor da propriedade adquirida. Uma casa que vale R$100 mil, sobre a qual pende uma hipoteca de R$80 mil, tem uma relação empréstimo-valor de 80%.

Retorno líquido. No caso dos imóveis, é o percentual encontrado dividindo-se o fluxo de caixa anual pelo montante investido na propriedade.

RGI (Registro Geral de Imóveis). É o que comprova a posse de uma propriedade.

Saldo excedente. O valor de uma propriedade, menos a hipoteca e outros passivos pendentes.

Segregação dos custos. Uma estratégia contábil que permite a você depreciar uma propriedade em ritmo acelerado.

Subscrição . A aprovação ou negação formal de um empréstimo, baseada na capacidade do comprador de pagar o empréstimo e no valor do bem oferecido como garantia.

Taxa de capitalização. É a renda operacional líquida dividida pelo preço de aquisição. Não leva a dívida em conta. É um indicador do valor de uma propriedade. A regra geral é a seguinte: quanto maior a taxa de capitalização, menor a relação preço-valor da propriedade. Quanto menor a taxa de capitalização, maior a relação preço-valor da propriedade.

Taxa de ocupação. Um número que representa a porcentagem de unidades alugadas ou desocupadas, ou ainda o tempo que uma unidade isolada permanece vazia.

Taxa de Retorno Interna (TRI). Taxa de desconto em que o valor presente do fluxo de caixa futuro de um investimento se iguala ao custo do investimento.

Taxa Percentual Anual (TPA). Taxa de juros real referente a um empréstimo. A TPA espelha todos os custos do financiamento e é normalmente mais elevada que a taxa de juros simples.

Teto. O limite (expresso como porcentagem) sobre o valor dos aumentos cobrados pelo financiador, segundo os termos de uma hipoteca com taxa variável.

O teto protege o tomador contra aumentos inesperados na taxa de juros.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Transcrição da Escritura no Registro de Imóveis. O processo por meio do qual a propriedade de um imóvel passa do vendedor para o comprador. Os custos de transferência geralmente correm por conta do comprador e devem incluir imposto de transferência de bens imóveis (ITBI), emissão de certidões e outros encargos do cartório.

Termos referentes à análise de investimentos em imóveis Aluguel por metro quadrado. Divida o aluguel pela área da unidade. O aluguel por metro quadrado oferece a você uma imagem mais exata, quando se comparam os aluguéis de propriedades diferentes.

Despesas operacionais. Incluem todas as despesas relacionadas à propriedade.

Fluxo de caixa. Lucro ou prejuízo proporcionado por uma propriedade imobiliária. O fluxo de caixa é calculado tomando-se os rendimentos e abatendo-se as despesas operacionais e o serviço da dívida.

Outros rendimentos. Renda adicional proveniente de máquinas de lavar roupa, espaço para estacionamento, máquinas vendedoras automáticas etc.

Preço por metro quadrado. O preço obtido dividindo-se o preço total pela área da propriedade.

Preço unitário. O preço de cada unidade pertencente a uma propriedade maior.

Prejuízo em aluguéis. Ocorre quando você está cobrando aluguéis abaixo do valor do mercado. Para

calcular, basta subtrair o valor real do valor vigente no mercado.

Rendimento bruto. Expresso como mensal e/ou anual, representa todo o rendimento proveniente de todas as unidades, estejam elas alugadas ou vazias.

Rendimentos líquidos. O rendimento total menos as despesas operacionais.

Retorno sobre o investimento. O montante do fluxo de caixa anual, dividido pelo montante que você investiu no negócio (normalmente a entrada). Expresso na forma de porcentagem.

Serviço da dívida. Juros pagos sobre uma hipoteca.

Taxa de desocupação. Porcentagem de aluguéis não recebidos, correspondente às unidades vazias. Se seu rendimento bruto for R$1 mil e a taxa de desocupação for 10%, você receberá R$1 mil menos R$100, ou seja, um rendimento de R$900.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Termos referentes a valores mobiliários

Ações ordinárias. Valor mobiliário que representa a menor parcela em que se divide o capital de uma empresa. O dono do título é proprietário de parte daquela empresa, e tem direitos essenciais do acionista, especialmente participa-

ção nos resultados da companhia e direito de voto em assembléias. A cada ação ordinária corresponde um voto nas deliberações da Assembléia Geral. Podem ser adquiridas por meio de IPOs, quando são ofertadas pela primeira vez ao pú-

blico, ou depois no mercado, sendo compradas de outro investidor.

Ações preferenciais. Também são ações emitidas pela empresa e negociadas pelos investidores. Os acionistas preferenciais (ou preferencialistas), em geral, têm prioridade na distribuição de dividendos. Só que, diferentemente das ações ordiná-

rias, que sempre dão ao acionista direito a voto, aos preferenciais nem sempre é dado o direito de participar das decisões da empresa, o que pode ser compensado por recebimento de parcelas maiores de dividendos, ou outras vantagens.

Blue chips. Uma denominação emprestada das fichas (*chips*) de pôquer, das quais a ficha azul é a de maior valor. Refere-se às ações das grandes empresas com um longo histórico de aumento de lucros, pagamento de dividendos e de boa reputa-

ção de administração. Não há uma lista oficial e elas mudam ocasionalmente.

Capital de risco (*Venture capital*). Forma de financiamento para estágio inicial de novos empreendimentos, produtos ou serviços etc. que trazem certo risco, mas oferecem a possibilidade de lucros futuros acima da média.

CDBs (Certificado de Depósito Bancário). Título de renda fixa emitido por instituições financeiras. É uma aplicação de renda fixa que permite ao investidor saber com antecedência o prazo e as condições de remuneração.

***Commodities* (mercadorias) .** Denominação generalizada das matérias-pri-mas: o trigo do pão que você come, a prata de seus brincos, o petróleo de onde se extrai gasolina e uma infinidade de produtos. No mercado de *commodities* são negociados *commodities* agropecuárias, ativos financeiros, metais preciosos e outros instrumentos financeiros. Os preços das *commodities* são baseados na oferta e procura.

Corretor de ações. Funcionário de uma corretora membro da Bolsa de Valores que funciona, em nome de seus clientes, como intermediário na compra e venda de ativos, títulos e valores mobiliários.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

CVM (Comissão de Valores Mobiliários). Comissão criada para regular, prestar consultoria e julgar, em instância administrativa, as operações e dispositivos do Mercado de Valores Mobiliários, é equivalente à SEC americana. É conhecida como o “xerife do mercado”.

Derivativo. Quando o valor de um instrumento financeiro se baseia em outro título dizemos que é um derivativo. Por exemplo, o preço de uma opção depende da ação que é o seu ativo-objeto.

Desdobramento. Eleva-se o número de ações representativas do capital da empresa sem alteração do capital social. O valor unitário das ações diminui na proporção inversa do aumento do número de ações.

Dividendo. Valor distribuído aos acionistas como participação nos resultados da empresa. Quando a empresa tem lucro, ela distribui parte desse lucro aos acionistas, sob a forma de dividendos.

Fundo de investimento. Entidade, profissionalmente administrada, que concentra capitais de inúmeros investidores para aplicação em carteiras diversifica-das de títulos.

Fundo *hedge.* Fundo de investimento de administração ativa, geralmente ope-rado com agressividade, em busca de prêmio de risco elevado. O fundo *hedge* costuma usar alavancagem e derivativos e investe em muitos mercados. O termo *fundo hedge* é fruto de uma classificação informal, originado da palavra *hedge* que significa cobrir-se do risco de variações de preços indesejáveis.

Grupamento. Em um grupamento, a empresa reduz a quantidade de ações em circulação. Você troca certo número de ações por outro número menor. Por exemplo, num grupamento de 10 para 5, cada 2 ações se tornarão 1, e o preço aumentará na proporção inversa. Os grupamentos são ocasionalmente utilizados para aumentar o valor unitário de uma ação, e facilitar a sua negociação em lotes padrão menores.

Índice Bovespa. Índice que acompanha a evolução média das cotações das ações negociadas na Bovespa (Bolsa de Valores de São Paulo). É o valor atual, em

moeda corrente, de uma carteira teórica de ações, constituída em 1968 a partir de uma aplicação hipotética.

Índice Dow Jones. Um índice que acompanha a evolução média das cotações das trinta ações que o integram.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Liquidez. Conceito econômico que considera a facilidade com que um ativo pode ser convertido em dinheiro. O grau de agilidade de conversão de um investimento sem perda significativa de seu valor mede sua liquidez.

Mercado de balcão. O Mercado de Balcão Organizado (Soma) é um segmento administrado pela Bovespa, com regras específicas, diferentes das aplicáveis ao ambiente de Bolsa. As ações negociadas no mercado de balcão tradicionalmente são valores de pequenas companhias. São também negociados nesse mercado valores mobiliários como debêntures, fundos de investimento imobiliário, fundos fechados, fundos de investimento em direitos creditórios (FIDCs) e certificados de recebíveis imobiliários (CRIs). A expressão teve origem numa época em que ainda se adquiriam ações no balcão de um corretor local.

Mercado futuro. Operações de compra e venda negociadas na Bolsa de Mercadorias e Futuros (BMF) de uma determinada *commodity* como açúcar, milho ou

soja, durante um prazo determinado, e por um preço preestabelecido.

Usa-se o contrato futuro para atrair capital de risco e garantir preços futuros, entre outras coisas.

Nasdaq (National Association of Securities Dealers). A Bolsa das grandes empresas americanas (principalmente de tecnologia), e das empresas internacionais que negociam ações nos Estados Unidos. As cotações da Nasdaq são transmitidas em tempo real, por intermédio de uma rede internacional de computadores e tele-comunicações, a mais de 1,3 milhão de usuários localizados em 83 países.

NYSE (New York Stock Exchange). A Bolsa de Valores de Nova York oferece espaço físico para as negociações de ações e dita as regras segundo as quais elas ocorrem. Não há nenhuma interferência no preço das ações, isso é determinado pela oferta e procura.

Oferta Pública Inicial (IPO – Initial Public Offering). É a primeira oportunidade oferecida ao público em geral para comprar ações de uma empresa que está “abrindo capital”. Ao abrir o capital a empresa, permite que os investidores adquiram suas ações.

Opção de venda. É o inverso da opção de compra, ela confere ao titular o direito de, se quiser, *vender* o ativo-objeto da opção (ações, por exemplo), a um preço determinado, e até a data de vencimento (ou na data de vencimento) da opção.

Os nomes, porém, não mudam, o titular da opção de venda continua sendo o *comprador*, o vendedor da opção de venda (quem será obrigado a comprar o ativo-objeto, caso o comprador deseje) também é o *lançador*.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Opções de compra. Contrato que confere ao titular o direito de, se quiser, comprar o ativo-objeto da opção (ações, por exemplo), a um preço determinado, e até a data de vencimento (ou na data de vencimento) da opção. O titular da opção de compra é o *comprador*, o vendedor da opção de compra (quem será obrigado a vender o ativo-objeto, caso o comprador deseje) é o *lançador*.

Participação patrimonial ou acionária. Parte que cabe a cada acionista de uma sociedade, pois em vez de serem apenas credores de dívidas, eles participam no capital da sociedade.

PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre). É uma das modalidades de plano previdenciário privado (previdência privada) adotada no Brasil. A principal característica do PGBL é a possibilidade de restituição no imposto de renda, até um limite de 12% da renda total tributável. A tributação do plano é regressiva, atingindo 10% no final de 10 anos.

Prospecto. Oferta formal de venda de valores mobiliários, que define o plano de um novo empreendimento ou os fatos sobre um empreendimento já existente, fornecendo ao investidor as informações necessárias para que ele tome uma decisão abalizada.

Rendimento em dividendos. Relação entre os dividendos recebidos e o valor da ação. É calculado dividindo-se o montante total dos dividendos recebidos

pelo número de ações, e dividindo-se o resultado, pela cotação atual da ação.

Rendimento por ação. Calcula-se dividindo o lucro pelo número de ações. O

valor é calculado depois de pagos impostos, detentores de obrigações e acionistas preferenciais.

Resistência. Nível de preços onde acredita-se que haverá pressão vendedora a dificultar a continuidade do aumento dos preços.

Retorno sobre o patrimônio líquido. Porcentagem calculada dividindo-se o lucro líquido pelo patrimônio líquido. Representa o lucro que a companhia está sendo capaz de gerar utilizando os recursos de seus acionistas.

SEC (Securities and Exchange Commission). O governo dos Estados Uni-ods instituiu a entidade, correspondente à nossa CVM (Comissão de Valores Mobiliários) em 1934, no auge da Grande Depressão e dos escândalos que vieram à tona. A função básica da SEC é regular as atividades dos investidores.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

Títulos do Tesouro dos Estados Unidos. O Tesouro dos Estados Unidos oferece três opções: letras, notas e obrigações. A principal diferença é o prazo de vencimento, de 13 semanas a 30 anos.

Títulos municipais e estaduais. Obrigações e apólices são os títulos que podem servir para financiar um déficit do orçamento público do município e do estado. Ultimamente não se tem autorizado a sua emissão.

Títulos públicos federais – São títulos de renda fixa pré ou pós-fixados emitidos pelo governo federal, com o objetivo de captar recursos para complementação orçamentária. O Banco Central do Brasil (Bacen) e o Tesouro Nacional são os órgãos que emitem os títulos públicos federais, mas já faz algum tempo que o Bacen não o faz. Dentre os títulos lançados pelo Tesouro os mais comuns são as Notas do Tesouro Nacional (NTN), as Letras do Tesouro Nacional (LTN) e as Letras Financeiras do Tesouro (LFT). A novidade é que eles estão mais acessíveis e podem inclusive ser comprados e vendidos pela internet, no site do Tesouro Nacional (www.tesourodireto.com.br).

TR (Taxa Referencial). Taxa obtida a partir das médias dos CDBs de 30 dias a taxas pré-fixadas praticadas por bancos comerciais. A TR é ajustada por meio de um redutor, de modo a adequá-la aos contratos de poupança e do Sistema Financeiro da Habitação.

Valor contábil. É igual ao total de ativos líquidos disponíveis para o pagamento de uma emissão de valores mobiliários da empresa. Ele pode ser utilizado para orientar na seleção de ações, quando comparado ao valor patrimonial líquido da ação. Às vezes, um baixo valor contábil pode significar que a empresa está sendo subestimada, tornando-se uma boa opção para se investir, porém muitas vezes o valor contábil é baixo por causa de

endividamento excessivo, o que pode comprometer os lucros futuros da empresa.

Valor mobiliário. Todo investimento em dinheiro ou em bens suscetíveis de avaliação monetária, realizado pelo investidor, do qual espera obter ganho ou benefício futuro.

Vender a descoberto. Venda em Bolsa relativa a valores que não estão disponí-

veis no momento da conclusão do contrato, mas que se espera adquirir antes do dia marcado para sua entrega. Uma técnica utilizada com o objetivo de aproveitar tendência de queda nos preços ou proteger ganhos numa posição comprada.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 7 — S E G U N D A P R O V A

A autora

KIM KIYOSAKI

Kim é o perfeito exemplo de mulher que não sabia absolutamente nada a respeito do dinheiro ou do mundo dos investimentos. Mas sabia desde cedo que não queria levar uma vida convencional, simplesmente porque era extremamente independente e competitiva, além de ter dificuldade de aceitar que lhe dissessem o que fazer ou não fazer.

Sua carreira profissional começou na publicidade e seu espírito empreendedor foi despertado pouco tempo depois. Kim lançou seu primeiro empreendimento em 1984. Desde então, ela e o marido, Robert, constituíram várias empresas bem-sucedidas, sendo a última delas –

em sociedade com Sharon Lechter – a The Rich Dad Company, mais conhecida em função do best-seller *Pai Rico, Pai Pobre*.

Kim iniciou sua carreira de investidora em 1989. Depois da primeira experiência, ela não demorou a perceber que os investimentos seriam seu caminho para a liberdade e continuou investindo fervorosamente.

Hoje, ela controla milhões de dólares investidos em imóveis e outras formas de investimento.

Mulher de negócios e investidora, a paixão de Kim é ensinar às mulheres a importância de investir e assumir o controle do próprio futuro financeiro.

C A M P U S — M U L H E R R I C A — 1 2 0 7 — C A P Í T U L O 2 8 — S E G U N D A P R O V A

Document Outline

- Capa
- Rosto
- Copyright
- Dedicatória
- Prefácio - Robert Kiyosaki
- Prefácio - Sharon Lechter
- Sumário
- Introdução
- 1. Almoço com as “meninas”
- 2. As “meninas”
- 3. Minha história
- 4. Vinte anos atrás... no Havaí
- 5. Existe algo mais importante que dinheiro
- 6. “Não tenho tempo”
- 7. O que significa ser financeiramente independente?
- 8. “Não sou suficientemente esperta”
- 9. Como ficar esperta rapidamente
- 10. “Estou morta de medo”
- 11. Qual é o tamanho de sua riqueza
- 12. “Não tenho dinheiro para isso”
- 13. Outros fatos sobre o dinheiro
- 14. “Meu marido não está interessado”
- 15. Por que as mulheres podem ser excelentes investidoras
- 16. “Estou pronta para começar!”
- 17. Noventa por cento do sucesso consiste em “meter a cara”!
- 18. Vamos começar!
- 19. Três tipos de homens/três tipos de investimentos
- 20. Os quatro segredos iniciais do investidor de sucesso

- 21. Mais cinco segredos do investidor de sucesso
- 22. “Quero ver o plano!”
- 23. Com o pé na tábua!
- 24. Jantar com as “meninas” – uma comemoração
- Uma palavra final
- Glossário
- A autora